



30年后， 你拿什么养活自己

薄志红 荣 干 著



图书在版编目(CIP)数据

30年后,你拿什么养活自己 / 薄志红, 荣千著. --

南昌: 江西人民出版社, 2018. 1.

ISBN 978-7-210-09762-4

I. ①3… II. ①薄… ②荣… III. ①家庭管理—财务

管理—通俗读物 IV. ①TS976. 15-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第233187号

30年后,你拿什么养活自己

薄志红 荣千 / 著

责任编辑 / 冯雪松 钱浩

出版发行 / 江西人民出版社

印刷 / 固安县保利达印务有限公司

版次 / 2018年1月第1版

2018年1月第1次印刷

710毫米×960毫米 1/16 14印张

字数 / 198千字

ISBN 978-7-210-09762-4

定价 / 35.00元

赣版权登字-01-2017-729

版权所有 侵权必究

前言

Preface

也许你刚刚跨出校门迈入社会，揣着美好梦想开启你漫漫人生旅途的第一站。

也许你已经步入职场工作数年，正计划着购房结婚，憧憬着小家庭的温馨生活。

也许你已经建立家庭而立之年将至，小两口优哉游哉自得其乐过着自认不错的日子。

也许你事业有成即将步入中年，一面要为事业操劳，一面又要为生活操心。

然而，你是否停留脚步静下心来认真地考虑过：未来的生活将会发生怎样的变化？将会出现哪些问题需要面对和处理？怎样保障孩子的美好未来？如何让父母颐养天年？如何规划爱人和自己的退休生活？一辈子都靠工资来养家糊口、安身立命吗？有一天退休不再工作了，还要为养老而疲于奔命吗？30年后，要面临怎样的人生？要以怎样的姿态面对生活？能否过上自己所希望的衣食无忧、安稳祥和的生活？

时光飞逝，岁月匆匆，随着年龄的增长，我们每个人肩头的担子也在加重，除了要养活自己外，还要承担着子女教育、父母赡养的责任，“上有老下有小”的境况不可避免地摆在我们的面前。每月领着不多的固定薪水，除了还房贷车贷，其余的用于生活费用、子女养育、人情来往，工资卡上所剩的也就屈指可数了。现实的经济局势又让人难以乐观，货币贬值，财富缩水，物价持续上涨，攒钱的速度追不上通货膨胀的速度，靠有限的薪水已难以满足家庭生活巨额开支的需要。到底要如何做，才能摆脱

“活到老、做到老、穷到老”的魔咒？

没有人愿意自己辛辛苦苦劳碌奔波了大半辈子，到了老年还在为生活担忧，蜗居在狭窄简陋的房子中每日过着白菜拌豆腐式的穷困拮据生活。那么，究竟要拥有多少钱才可以一生稳定、安享晚年呢？曾经有人为此做过专门统计，数字是294万元。它包括：买一套普通的房子得花50万元，培养一个孩子要30万元，孝敬父母要40万元（对于80后而言，一对夫妻要养4个老人，按每月给每个老人300元计算），全家开销108万元，休闲费30万元，退休养老36万元。以上的统计还没有将通货膨胀的因素考虑在内。294万元！这是否会让你大吃一惊、内心恐慌不已？对于大多数只靠工资生活的家庭来说，可能一辈子也难以凑足这个数字。虽然这个说法有点调侃，但它却用严肃的生活态度传递给我们这样的信息：养老是一项复杂巨大的工程，不容忽视，需要从长计议，慎重考虑。

如何才能使自己30年后不再为生活发愁，为老年的生活建立起强大的屏障？你所要做的，就是从今天开始，从当下行动，做好一生的财富规划，为明天的生活存储今天的财富。

人无远虑，必有近忧，如果你现在还在为30年后的生活观望犹豫，抱着得过且过的态度，安慰自己“船到桥头自然直”，那么请及时打消这一念头，这样会使你在错误的人生方向上越走越远，未来陷入不可知的泥淖难以自拔；如果你还在为30年后的生活忧虑担心，为“钱途未卜”而迷茫，怨天尤人，抱怨生活的不平命运的不公，也请你尽早放下所有顾虑，因为悲叹不仅于事无补，还会浪费光阴蹉跎岁月，让你错失改变命运的机遇，一生在贫困的境地中打转徘徊。

按照书中所说的方法，即刻行动，付诸实践，订下家庭生活长远大计，启动财富增值器，开启财富自由之门，让梦想照进现实，预约幸福人生，笑傲生活风浪，从容安度30年后的幸福人生！

目 录

Contents

Chapter 1 30年后，你能遇见快乐富足的自己吗

日子越来越“难”，钱越来越不“值”钱 / 002

一生需要三套房，累积财富刻不容缓 / 004

依靠财富的智慧斩断生活的荆棘 / 005

思考致富，一念之转生活大不同 / 007

用钱去投资，而不是抱着钱睡大觉 / 010

每月投放100元，35年后收入122万 / 012

晚7年起步，要追一辈子 / 013

21世纪，复利的威力超过原子弹 / 014

你的投资习惯价值百万 / 015

重视理财知识，掌握投资技巧 / 016

Chapter 2 你不理财财不理你，做家庭财富的管理师

精心设计一张 30 年后的生活蓝图 / 020

理财——前半生栽树，后半生乘凉 / 021

理财目标是打开财富之门的金钥匙 / 023

步步为营，熟悉理财步骤 / 025

明确理财阶段，制定操作方案 / 028

你现在家庭的财务状况怎样 / 029

不管有钱没钱，你都要理财 / 031

工薪家庭投资理财十种方略 / 033

新婚小家庭的理财策略 / 036

及早构筑家庭风险防御坚固工事 / 039

Chapter 3 工作是安身立命之本，为 60 岁以后储存一门技能

工作是人生最大的财富 / 042

最大的财富是你自己 / 044

经营自己要注意扬长避短 / 046

打造自己的看家本领 / 049

舍得自我投资，当社会最需要的产品 / 050

经营资格证书，给自己“加薪” / 052

身兼数职，让你的财务结构更稳健 / 054

打工成就别人，创业才属于自己 / 057

能力就是生产力，创业者必备六种能力 / 059

个人创业致富的九大窍门 / 061

Chapter 4 玩转理财工具，打造永不休息的赚钱机器

量身理财，选择适宜的投资理财工具 / 064

投资银行理财产品要走出四大误区 / 065

轻松学储蓄，受益一辈子 / 067

现在还适合买房吗？租房划算还是买房划算 / 069

新手投资债券的第一课 / 071

流动的钱让财富倍增，基金改变生活 / 073

长投心态战胜基金市场 / 075

震荡市投资基金，五大错误认识需纠正 / 077

抓住股市命门，选择绩优股 / 081

用最简单有效的方式去炒股 / 083

炒股要有科学思维 / 084

降伏股魔必须要靠绝招 / 086

Chapter 5 欲望是无底洞，会挣钱还要会花钱

挣钱是技术，花钱是艺术 / 094

如何消费才能不花冤枉钱 / 096

把每一分钱都用在刀刃上 / 098

巧念购物经，把好消费关 / 099

家庭消费要合理，五种现象要摒弃 / 101

学会四技巧，购物巧打折 / 103

巧借四不购物经，妙去超市智省钱 / 105

网购省钱秘籍大搜罗 / 108

004 | 30年后，你拿什么养活自己

避免冲动性购买 / 110

节俭才是王道 / 112

Chapter 6 30年弹指一挥间，养老规划宜早不宜迟

社保只能维持最基本的生活 / 116

究竟需要多少养老金 / 117

我们老了花什么？靠什么保障生活 / 118

建立养老计划越早越好 / 120

制订养老计划要切实可靠 / 122

人退休了，理财不能“退休” / 124

身体健康是我们的第一财富 / 125

创业不在年龄，财富不看学历 / 127

投资与消费保持理性 / 128

别让1%的贪婪毁坏了99%的努力 / 131

Chapter 7 保险是后路，有远见的人都会买保险

如果生了重病，你有钱治吗？ / 136

上有老，下有小，家庭支柱如何买保险？ / 141

怎样给家中老人买保险？ / 144

挑选保险的若干准则 / 146

保险特权关乎你的切身利益 / 148

怎样可以少缴保险费 / 150

怎样购买寿险最经济 / 151

- 买保险最容易掉的 7 个“坑” / 153
- 把买保险当投资，合适吗？ / 157
- 牢靠掌握八诀窍，巧买保险不吃亏 / 159

Chapter 8 骗你没商量，盘点不可不防的投资陷阱

- 一夜致富是不切实际的幻想 / 166
- 你到底能承受多大风险 / 168
- 四两拨千斤的衍生品 / 170
- 善于识别造市陷阱 / 172
- 小心！别被内幕消息害了 / 174
- 擦亮眼睛，别落入理财陷阱 / 176
- 仔细甄别，银行产品不等于银保产品 / 178
- 富人帮穷人赚钱？别中了“慈善”大骗局 / 181
- “五行币”，披着数字货币外衣的骗局 / 182
- P2P 骗局，老人被骗光养老钱 / 184

Chapter 9 薪水族提升生活品质十大必学要诀

- 才智是永恒的财富 / 188
- 站在巨人的肩膀上 / 190
- 养成终身投资的好习惯 / 193
- 保持良好的投资心态 / 195
- 突破思维定势 / 198
- “ $1 + 1 = 4$ ”之道 / 200

006 | 30年后,你拿什么养活自己

忙真正值得忙的事情 / 201

用大智看大势赚大钱 / 203

别等待,该放弃时要放弃 / 207

从别人的危机中寻找自己的良机 / 209

后 记 / 211

Chapter 1

30年后，你能遇见快乐富足的自己吗

刷新思路提高财商，理财要趁早

如何实现我们梦想中的生活？如何拥有一个快乐富足的晚年？大多数人都认为要通过自己的辛苦努力来达到。这无可厚非，但仅仅如此是不够的，有时勤奋不一定能成功。在注重智慧和思维的时代，成功更多的是依靠思维的力量、思路的指引。

穷人和富人的思维只有 0.05 厘米的差距，然而这微小的差距却造成了两者人生的天壤之别。

30年后怎样活，取决于你今天怎样想。如果你不想 30年后生活艰难、老无所依，现在就得刷新你的思维，提高你的财商，以崭新的姿态向着未来迈进。

日子越来越“难”，钱越来越不“值”钱

近几年来，世界经济发生着剧烈的变化，经济局势处于不断的震荡之中。一方面，物价飞涨，货币贬值，不管赚多赚少，赚钱的速度赶不上通货膨胀的速度。另一方面，巨大的工作压力又压得人喘不过气来，完全靠朝九晚五上班拿着固定的薪水已经不能应对复杂多变的形势，满足生活的所有需求。我们的日子似乎变得越来越难。

理想很丰满，生活很骨感。刚刚步入社会的年轻人，将要面临着接踵而来的各种人生问题，就业、结婚、生育、买房、教育子女、赡养父母……随着时间的流逝，一切都将变得不确定，压力也将越来越大。梦想到现实只差一步，30年弹指一挥间，未来似乎就在眼前。30年后，你要以怎样的姿态面对生活，要靠什么来养活自己？

日子越来越难，钱也越来越不值钱。我们不知道30年后的物价水平，但是我们能将现在的物价水平和30年的做个比较，以示警惕。

30年前，也就是1987年，当年的大米价格在每斤0.17元左右，现在的价格在每斤2.30元左右，上涨了13倍之多。副食价格就更加惊人，蔬菜价格由平均5分钱一斤上涨到1.50元一斤，涨幅30倍。肉食价格，以猪肉为例从每斤1.05元到现在的平均12元，上涨了11倍。

牛羊肉的价格至少达到15倍以上，食用油的涨幅也有9倍。水产品，以鱼类为例，由原来的平均0.25元一斤上涨到现在的平均6.5元一斤，上涨幅度大于25倍，若把海参、海胆、鲍鱼、对虾、螃蟹等高档水产品加以参考，它们的价格

甚至增长75倍以上。综合来看，食品价格上涨18到20倍是很客观的了。

其次谈谈穿，现在一套像样的衣服怎么说也得300到500元以上吧，30年前20元以内就足以解决问题，最好牛皮鞋15元、最好皮夹克50元、真丝软缎的被面18元。所以，衣服的价格相对于那个时代上涨了20倍好像也不算过分。当然了，你可能会告诉我，地摊上的衣服很便宜，一条牛仔裤15元就足够了。如果再问：你穿的衣服都是从地摊上买的吗？你怎样回答呢？注意我们这里讨论的是平均消费水平。

下面谈谈住的问题。30年前的住房几乎不用花钱，大部分的单位都有福利房，即使租房，租金很便宜，平均每个月租金也就3~5元。

现在呢？1000元一个月，你能租住到多大平方的房子呢？在一线城市，恐怕就是一个隔断间。有人要说了，我住房不用花钱，房子被我买下了。问题是，你买房花了多少钱？所以说，房租价格更是整整上涨了100倍以上！还有水费、电费、煤气费、暖气费，这些东西的价格上涨50倍都不止。

再下面就是行，现在有人骑自行车，有人骑摩托车，有人开私家轿车，当然，也有人爱坐出租车。这些都不具有代表性，最具有代表性的是乘坐公交车，30年前的车票5分钱，现在的车票是1元，也许并不看在眼里，可确实整整上涨了20倍。

吃饭穿衣住房出行分析完了，我们来谈谈医疗、教育、社会保障，等等。

30年以前，感冒这种普通疾病一块八毛的就解决问题了，即使打吊瓶最多10多块吧，现在呢？少说20到30元，如果输液了，100元根本不够。如果病大，就更麻烦了。记得小时候得肠道蛔虫住了一个多月的院，也就花费几十元钱，现在你住一个月的院试试，少说也得几千元。医疗费用上涨了80倍不多吧？

教育问题就更大了，过去的九年义务教育那是实实在在的，我们上学的时候全年学杂费也就5元左右，如果孩子有本事考上大学，1分钱都不用缴，可以说没有读不起书的。现在，小学一年几百元，中学一年几千元，大学一年几万元，还没算上各种兴趣班、特长班！教育费用上涨了300倍不算多吧？

综上所述，加权平均下来，30年来中国人的生活费用应该增长了25倍到30倍的样子。还有一个因素必须考虑，那就是人民币对美元的汇率问题。30年前，人民币对美元是2点几比1，现在呢？

是6点几比1，贬值了差不多3倍，按理说生活费用的增长应该倍乘这个数字，但是考虑到许多不可比因素和一些实际情况，在25倍到30倍的基础上再加10倍应该还是比较合理的。也就是说，我们目前的生活费用比较30年以前大约增长了35到40倍的样子。

由于通货膨胀，我们的购买力持续缩水。一年5%的通胀率也许不是什么大事，但是30年持续5%的通胀率会对资产的实际价值产生重大的影响。30年前的万元户，简直就是家庭拥有巨额财富的代名词，普通人可望而不可即。可是到了今天，1万元可能只是你一两个月的薪水而已……如果以年通胀率5%计算，你今天的100万元10年后实际价值将变成61.39万元，你白白损失了近40%！30年后呢，你损失了77%，100万元变成了23.14万元，近80万元白白蒸发！

乘一部下行的自动扶梯，只有以高于扶梯下行的速度向上走，你才能走得上去。考虑到通货膨胀，你的财富其实也在乘一部下行的自动扶梯，只有财富的增值速度超越通货膨胀率，你的财富才能得到保障。30年后，拿什么养活自己，实在是任重而道远。

一生需要三套房，累积财富刻不容缓

当你攒了足够的钱、终于买下了属于自己的一套房子，你一定是如释重负吧。大部分人会把拥有一套属于自己的房子当作人生最大的理财目标，可是，又有多少人意识到，子女教育及退休生活所需的费用，其实要多过买好几套房子的价钱？

社会调查显示，养育一个孩子直到他/她结婚前，直接成本高达50万元，考虑到高等教育费用将持续上涨以及子女的海外留学愿望，准备100万也不稀奇；假如你目前35岁，打算60岁退休后和老伴过着和现在水准差不多的生活（相当于家庭每月现值5000元生活费的水平），以平均年通胀率5%、预期寿命85岁计算，你在60岁时需要准备有508万元！这样一算，你是否至少需要准备三套房子的财富呢？第一套房子当然是供自己和家人居住，第二套房子的财富可用来供孩子上学，第三套则是用来为退休生活做准备的。

大部分人都低估了自己对财富的需求，满足于当下的衣食不愁，而对中长期的子女教育、养老等问题则考虑不多。其实，为这些中长期计划需要储备的金额绝对不是一个小数目，累积财富，刻不容缓。

表1-1 不同情景下的养老金估算

退休后家庭月生活（现值¥）	¥3000	¥4000	¥5000
年通胀率（%）*			
3%	188万	251万	314万
4%	240万	320万	400万
5%	305万	406万	508万

注：假设60岁时准备的养老金在后来25年间增值速度保持与通胀率相同。

依靠财富的智慧斩断生活的荆棘

下面是关于财富的三个故事，或许对你启示颇多。

第一个故事：

一位乞丐在街上要饭，一天下来只有三个人给他钱。第一个人给了他张百元大钞，第二个人给了他一枚硬币，第三个人给了他一块钱，但同时给了他一

张纸条，上面写着：“致富之路不在脚底，而在脑袋。”之后，这位乞丐从此在街上消失。

后来，这位乞丐成了亿万富翁！

第二个故事：

一个国王要感谢一个大臣，就让他提一个条件。大臣说：“我的要求不高，只要在棋盘的第一个格子里装1粒米，第二个格子里装2粒，第三个格子里装4粒，第四个格子里装8粒，以此类推，直到把64个格子装完。”

国王一听，暗暗发笑，要求太低了，照此办理。不久，棋盘就装不下了，改用麻袋，麻袋也不行了，改用小车，小车也不行了，粮仓很快告罄。数米的人累昏无数，那格子却像个无底洞，怎么也填不满……国王终于发现，他上当了，因为他会变成没有一粒米的穷者。

国王不知道一个东西哪怕基数很小，一旦以几何级倍数增长，最后的结果也会很惊人的。

第三个故事：

在一次新闻发布会上，人们发现坐在前排的美国传媒巨头ABC副总裁麦卡锡突然蹲下身子，钻到了桌子底下。大家目瞪口呆，不知道这位大亨为什么会在大庭广众之下做出如此有损形象的事情。

不一会儿，他从桌子底下钻了出来，扬扬手中的雪茄，平静地说：“对不起，我的雪茄掉到桌子底下了，母亲告诉过我，应该爱惜自己的每一分钱。”

麦卡锡是亿万富翁，照理说，应该不会理睬这根掉在地上的雪茄，但他却给了我们意想不到的答案。

很多人都有过这样的梦想，总希望自己有朝一日能财源滚滚，潇潇洒洒地做一回老板；拥有骄人的财富，幸福美满地度过一生。许多人终其一生，却没有梦想成真。当我们面对这个光怪陆离的世界，我们情不自禁地兴奋、惊奇而又困惑——为什么有的人衣食无忧，有的人却落人行乞之境？为何人与人之间并非真正“生而平等”？为何富贵总是降临在少数人身上？环境和出身等因

素，固然有时候是直接原因，但真正的决定因素是什么呢？年轻人如何才能获得真正的生命尊严和财富？在与命运的较量与斗争当中，要想一举取胜，一切智慧和勇气从何而来？

面对怎样获得财富、拥有财富的问题，很多年轻人都像身在密密麻麻的荆棘丛中一样。

面对“荆棘丛”，没有别的出路，唯有借助于财富的智慧和哲理，斩断荆棘，走出一条属于自己的财富之路。

拥有财富的道理就在这三个故事中。

赚钱难，是因为你不知道如何把握赚钱的时机，更不懂得如何把钱好好地运用！

美国潜能开发学者希尔博士说：“人人都能成功。”积极调动一切可以调动的因素，让你的大脑发挥到极致，隐忍不可避免的挫折和痛苦，这样，还有什么梦想不能实现吗？

思考致富，一念之转生活大不同

21世纪什么人最值钱？答案是“富人”或者是“像富人一样满脑子鬼主意的穷人”。思考孕育新思维，创意激发新行动，财富多半是属于这种勤于思考和善于表达的人。

一位下属在喝醉的时候曾经这样自嘲地对他的老板说：“讲到勤奋，你不如我；论成功，我根本不敢和你比！这是为什么呢？”老板听了，一脸的愕然，然后说道：“为什么你们会以为我应该比你们更加勤奋呢？为什么我非要比你们勤奋才能赚钱呢？我从来没有想过自己的钱是靠勤奋赚来的。尽管我也曾经勤奋过，那已经是在很多年以前的事了。那时候，我替自己的老板工作。

在那个年代，我比你们要勤奋、刻苦得多，却没有你们现在挣得多。在这个社会，大部分的人都勤奋，但不是大部分的人都能够发财！靠勤奋发不了财！”

下属诧异地问：“发财不是靠勤奋，那靠什么呢？”

老板说：“既然大家都那么勤奋，难道缺我一个，地球就不转了吗？我的长处是思考，是提供让别人有机会勤奋的工作职位，而不是我要比他们更加勤奋！”

这正如犹太人在商训《塔木德》中所说：与其默默无闻地埋头苦干，不如多动些脑子！勤奋和吃苦固然重要，但是“1%的创造力”却往往是决定财富多少的关键，这主要取决于你积累了多少知识和经验，是否勤于动脑，是否有足够的思考力和正确的思维方式。

我们所熟知的成功者，无不是勤于思考的智者，他们平时就经常训练发现机会的能力，因而脑子里总能源源不断地进出各种好点子。美国一位久负盛名的金融业巨头，每当做出重大决策之前，总会闭目养神休息5分钟，在半放松状态下进行思考，以激发自身的深度思考力和高度应变力。他解释说：“每当闭上眼睛，我便能取用更高智能的活水源头。”

美国堪萨斯州的盖伊博士，一生发明200多项商业专利，为其带来数千万美元的财富。盖伊博士是一位出色的商业天才，尤其是训练思考力和创造力的法子，更是独树一帜——每当思考问题时，盖伊博士总会走进一间被他称为“个人沟通室”的房间。房间是隔音和避光的，里面有一张小桌子和一个沙发，桌子上放着一支笔、一叠书写纸和一个可控台灯。当盖伊博士需要思考时，就会走进房间，关掉台灯，放松地坐在沙发上集中精力思考。一旦头脑突然“灵光乍现”，盖伊博士会迅速打开台灯，将灵感源源不绝地记录在纸上，直到思路中断以后，他才重新审视所写的内容。实际上，这就是盖伊博士“头脑风暴”的主要手段。他依靠自己的思考力，为许多大公司和组织想出了一个个“价值连城的好点子”，获得了巨额回报。

思考力决定思维方式，思维方式决定创富行为。思维方式大多以个人累积的经验为主导，经由灵感激发而产生好点子。盖伊博士就是根据已掌握的前提

条件，清除心中已有的思绪，等待潜意识整理分析，迸发出“灵光一闪”的念头，然后保存并整理下来。伟大的发明家爱迪生就是根据类似的方法，制造出白炽灯、留声机等多种具有创造价值的商业发明。穷人家孩子应该多采用类似方法，慢慢进行思考力和思维方式的训练，为激发商机创造可能。思考越多越灵活，脑子越用越好使，多经历这种“头脑风暴”的洗礼，你对财富的敏感度就会逐步增强，迸发好点子的可能性也就越来越大。

穷人希望得到鸡蛋，富人则希望得到母鸡，因为有了母鸡可以得到更多的鸡蛋。就像一位美国总统的经历：小时候同伴们戏弄他，往地上扔1元和5分的硬币，他总是会捡5分的硬币，因为如果捡1元的硬币，就不会有人再扔给他硬币了。这就是富人的财富复利思维，不怕麻烦，就怕没钱赚。

一堆木料，用它做燃料，分文不值；将它卖掉，能值几十块；如果你有木匠的手艺，将它制成家具再卖掉，价值几百元；如果你找到高级木匠，将它制成高级屏风卖掉，那就值几千元。这就是富人思维的产业化做法，想方设法用更少的资本赚更多的钱。

穷人总是会把简单的东西复杂化，假使手里头只有一个鸡蛋，就开始考虑一二三四五六七，想到了“农妇山泉有点田”的好日子，继而又开始苦恼娶小老婆和教育孩子的问题，一激动“啪”地把鸡蛋捏碎了，什么都没了，一下子傻了眼。

富人则是想着如何把复杂的东西简单化，他们从不会考虑“一个鸡蛋引发的发财项目”，只是考虑怎样把鸡蛋吃掉或者折换成现金。富人习惯于把一个很复杂的赚钱项目，分解到最后变成“一二三”条问题，然后想办法解决这“一二三”条问题。问题一旦解决，项目也就成了。

财富规律告诉我们：新思路才能带来财路。那么，如何能快速更新思路呢？四个字：不断思考。财富源于头脑：脑袋空空，口袋空空；脑袋转转，口袋满满。人与人之间最大的差别是脖子以上的部分，一提到赚钱就只想到开公司、搞店铺，显然是不对的。实际上，发财的机会远不止那么几条道，关键看

你怎么去想，怎么去琢磨。以富人的思路去思考，你才能获得更多的利益，才能使你的生活发生飞跃性的变化。

用钱去投资，而不是抱着钱睡大觉

在美国有个妇孺皆知的故事叫作《穷爸爸与富爸爸》，故事里讲的富爸爸没有进过名牌大学，他只上到了八年级，可是他这一辈子却很成功，也一直都很努力，最后富爸爸成了夏威夷最富有的人之一。他那数以千万计的遗产不光留给自己的孩子，也留给了教堂、慈善机构等。

富爸爸不光会赚钱，在性格方面也是非常的坚毅，因此对他人有着很大的影响力。从富爸爸身上，人们不光看到了金钱，还看到了有钱人的思想。富爸爸带给人们的还有深思、激励和鼓舞。

穷爸爸虽然获得了耀眼的名牌大学学位，但却不了解金钱的运行规律，不能让钱为自己所用。其实说到底，穷与富就是由一个人的观念所决定的，但却受周围环境的影响。

所有的有钱人都有一个共同的观念：用钱去投资，而不是抱着钱睡大觉。

正确投资是一种好习惯，养成这样习惯的人，命运也许从此改变。而那些拥有了财富就止步的人，将会重新回到生活的原点。

一个人如果不养成正确投资的好习惯，让钱在银行睡大觉，就是在跟金钱过不去，就是在变相削减自己的财富。有很多人辛劳一生，到头来却还是穷人，就因为这些不会把钱变成资本。

可以这样说，穷人都不是投资家，大多数穷人都只是纯粹的消费者。要想不再做穷人，就不但要努力挣钱，用心花钱，还要养成良好的投资习惯，主动猎取回报率能超过通胀率的投资机会，这样才能真正保证自己的钱财不缩水，

才能逐渐接近自己的财富目标,才能过上更好的生活。

不过想投资首先还要会投资,投对资。同样是一套房产,购买者可以自己住,也可以出租,还可以转手卖出,同是一套房产,购买者的不同处理方法就可以改变这套房产的价值。

同样是花钱,有时可能是投资,有时又可能是消费,关键就要看花钱的最终目的是为了以后不断挣钱,还是单纯就为了花钱而花钱。

假如你花钱购买了一套房子,目的是为了房租流到自己的口袋,那购买这套房子就是投资;如果购买这套房子,只是为了改善自己的居住条件,那它就变成了你的消费。

有钱人总会想尽一切办法把自己的钱变成资产;而穷人却总会心甘情愿地享受消费的乐趣。究其根本,无非就是思维观念的不同。没钱人低头劳动,有钱人抬头找市场;没钱人用心挣钱,有钱人用心投资;没钱人空手串亲戚,有钱人慷慨交朋友;没钱人伸手领工资,有钱人考虑发工资;没钱人等待被选择,有钱人细细选择别人;没钱人学手艺,有钱人学管理;没钱人听奇闻,有钱人创奇迹。

有的人说:我没有钱怎么投资?多年之后,他将依然是穷人;有的人说:我很穷,所以我必须投资。几年后他将成为有钱人。

现实中不少人因为没有钱,所以什么都肯做,从无到有,聚沙成塔;现实中还有很多人由于没有钱,因此什么都不肯做,只能贫困一生!成功的投资者都是具有积极向上的心态和持之以恒精神的人。富有与贫穷,往往只不过是是一念所致。

贫穷本身并不可怕,可怕的是习惯贫穷蔑视投资的思想。长期的贫穷会消磨人的斗志,封闭人的思想,使人变得麻木而迟钝。思想上对贫穷的退让,会引起行动上对改造贫穷的失败,最终会一生与贫穷为伴。

只有那些崇尚财富,不向贫穷低头的人才会得到财富的垂青,才能成为真正的有钱人。

每月投放 100 元，35 年后收入 122 万

每个月给你100元，能用来做什么？下一次馆子？买一双皮鞋？100元就花得差不多了吧。你有没有想过，每月省下这100元，你也有可能成为百万富翁呢？

如果每个月定期将100元固定地投资于某个基金（即定期定额计划），那么，在基金年平均收益率达到15%的情况下，坚持35年后，你所对应获得的投资收益绝对额就将达到122万元（具体金额见下表）！

表1-2 定期定额计划有助于投资者的财富增长

定期定额计划：每月投资100元

单位：万元

基金年收益率	5年	10年	15年	20年	30年	35年
5%	0.696	1.585	2.719	4.166	8.371	11.380
8%	0.760	1.877	3.519	5.931	14.682	22.332
15%	0.930	2.802	6.566	14.137	59.795	121.601

过去，银行的零存整取曾经是普通百姓最青睐的一种储蓄工具。每个月定期去银行把自己工资的一部分存起来，过上几年会发现自己还是小有积蓄。如今，零存整取收益率太低，渐渐失去了吸引力，但是，如果我们把每个月去储蓄一笔钱的习惯换作投资一笔钱呢？结果会发生惊人的改变！这是什么缘故？

由于资金的时间价值以及复利的作用，投资金额的累积效应非常明显。每月的一笔小额投资，积少成多，小钱也能变大钱。很少有人能够意识到，习惯的影响力竟如此之大，一个好的习惯，可能带给你意想不到的惊喜，甚至会改变你的一生。

更何况，定期投资回避了入场时点的选择，对于大多数无法精确掌握进场时点的投资者而言，是一项既简单而又有效的中长期投资方法。

晚7年起步，要追一辈子

在相对的时空里，生活如一场百米短跑，起跑的速度决定最后的输赢。请看一例：一个30岁的年轻人现在投入10万元，平均每年保持10%的收益率，此后不再追加投资，但所得利息全部投入，10年后他将拥有25.94万元，到70岁时最终拥有453万元。而假如他到35岁才开始理财，以上条件不变，同样到70岁，他才有281万元。晚5年理财，最终收入相差却达172万元，这就是时间的威力。越到后来，财富增长越快。

未来渺茫虚幻，难以掌控，只有当下是真实的。如果你还在为未来的生活观望等待，憧憬梦幻，那么你需要从梦想中猛醒过来了，为今天和未来的生活做好打算安排。一寸光阴一寸金。有时晚几年行动，可能要让你追一辈子。为了幸福未来，你要牢牢抓住现在。

投资要获利，一定要先行。就像两个参加等距离竞走的人，提早出发的，就可以轻松散步，留待后来出发的人辛苦追赶，这就是提早投资的好处。陈先生20岁起就每月定期定额投资500元买基金，假设平均年报酬率为10%，他投资7年就不再扣款，然后让本金与获利一路成长，到了60岁要退休时，本利和已达138万元；王先生则27岁才开始投资，同样每月500元，10%的年报酬率，他整整花了33年持续扣款，到60岁才累积到139万！相比之下，陈先生的日子过得要比王先生舒服多了。

表1-3 两种投资起始时间不同的方案的总回报区别（假设10%年回报率，月复利）

	陈先生	王先生
开始年龄	20岁	27岁
每月扣款	500元	500元
扣款年限	7年	33年
60岁总回报	1381597元	1393577元

另一方面，投资一旦开始，就千万别停下来。时间越长，投资的效益就会

越显著。假设那位陈先生没有在27岁停止投资，而是继续坚持每月投资500元，那么，到了60岁，累积的财富将是277万，几乎是王先生的2倍！时间是世界上最大的魔法师，它对投资结果的改变是惊人的。

表1-4 假如陈先生没有停止扣款，持续投资33年的投资方案的总回报

开始年龄	20岁	27岁
每月扣款	500元	500元
扣款年限	40年	33年
60岁总回报	2775174元	1393577元

每天练习500次三分投篮，曾经让一名天赋并不十分出众的小伙子成为美国篮球史上最出色的三分球投手。一个好的习惯，可能会改变你的一生。养成定期投资的好习惯，小钱也能变成大钱。

21 世纪，复利的威力超过原子弹

财务管理中有一个非常重要的原理，即货币时间价值原理。所谓货币时间价值是指货币（资金）经历一定时间的投资和再投资所增加的价值。简单来说，同样的货币在不同时间它们的价值是不一样的。所谓价值我们可以认为是他们的购买力，即能买入东西的多少。现在的1元钱和一年后的1元钱其经济价值是不相等的，或者说其经济效用不同。现在的1元钱，比一年后的1元钱经济价值要大，也就是说更值钱。

为什么会这样？

我们用一个简单的例子来说明。如果你将现在的1元钱存入银行，存款利率假设为10%，那么一年后将可得到1.1元钱。这0.1元就是货币的时间价值，或者说前面的货币（1元一年）的时间价值是10%。根据投资项目的不同，时间价值

也会不同，如5%、20%、30%等。

假设一年后，我们继续把所得的1.1元按同样的利率存入银行，则又过一年后，你将获得1.21元。以此方式年复一年的存款，则当初的1元钱将会不断地增加，年限够长的话，到时可能是当初的几倍。这就是复利的神力！复利也就是俗称的利滚利。

时间就是金钱！

我们知道了时间的神奇后，也就了解了同样的资金在5年前的投资和5年后的投资的回报将会不同。所以越早投资也就越快获得财富。就算你早一天投资，也会比晚一天要好！这就是趁早投资理财的理由。由时间来给你创造财富！

在一定意义上，可以说时间就是金钱！因为时间的神奇便会带给你惊喜，同样的资金在10年前和10年后的回报将会是不同的。理财越早就能越快获得更多财富，理财越晚获得的财富就会越少。就算只是早一天去理财，也总比晚一天会好！这就是为什么要趁早理财的道理。时间会决定你财富的多寡！为了能够让自己拥有更多的财富，大家开始行动起来吧！

你的投资习惯价值百万

你会不会投资，这实际上都是由你自己养成的理财习惯所左右的。有不少的人，大半辈子在金融市场中“打拼”，却到头来一无所获。分析其中的原因，很多都是次次赚小钱，却不值得被一次“套牢”全部吃掉，甚至还要搭上自己的本钱。

拉里·伯德这个名字也许你并不陌生。他是历史上最杰出的篮球明星之一，也是NBA的一代传奇人物。其实拉里算不上是最有天分的篮球运动员，可是，他却能率领波士顿凯尔特人队三次登上总冠军的领奖台。

拉里是如何做到这一切的呢？早在少年时代，拉里还没有加入NBA之前，他就在每天清晨先练习500次三分投篮，然后才去上学。功夫不负有心人，经过多年练习，他终于成功了，成为了NBA历史上最出色的三分球投手之一。

在我们的现实生活当中，很少有人能够意识到可能一个好的理财习惯最终会产生非常巨大的效应。甚至可能会改变自己一生的命运。

马克·泰尔的研究结果也证实：习惯的力量是惊人的，在习惯面前，理性往往不堪一击。有人总是喜欢抱怨自己的命不好，其实与其浪费时间抱怨自己命不好还不如用心培养好的习惯，因为习惯可以在不经意间让一个人的命运发生改变，习惯也会让一个企业、一个民族、一个国家的命运悄然发生变化。

理财就是人的一种习惯，如果把这种习惯养成好习惯，那同样会让一个人的命运发生翻天覆地的变化。如果一个人学会了努力去赚钱，又懂得合理去花钱，并能够有效合理运用自己手中所拥有财富去正确投资，那他的这种好习惯，就会给他资产带来无限的增长。

不少理财大师用自己的历程证明了这一切，理财的成功属于那些具有坚韧毅力，懂得合理理财的人，是他们用自己永不放弃的理财好习惯，最终让自己达到了理财之巅峰，在理财好习惯中收获了财富，在理财好习惯中得到了属于胜利者的自信。

所以，对所有的人来讲，懂得理财，并能够把它培养成自己的一种非常好的习惯，这对他可以积累更多的财富会有不朽的功劳。理财好习惯，价值百万。

重视理财知识，掌握投资技巧

对于理财，任何人都会寄予它成功的厚望。可现实是无情的，因为每个人对理财知识的掌握、理财观念的偏差，最终出现的是同样的财富，在同等的

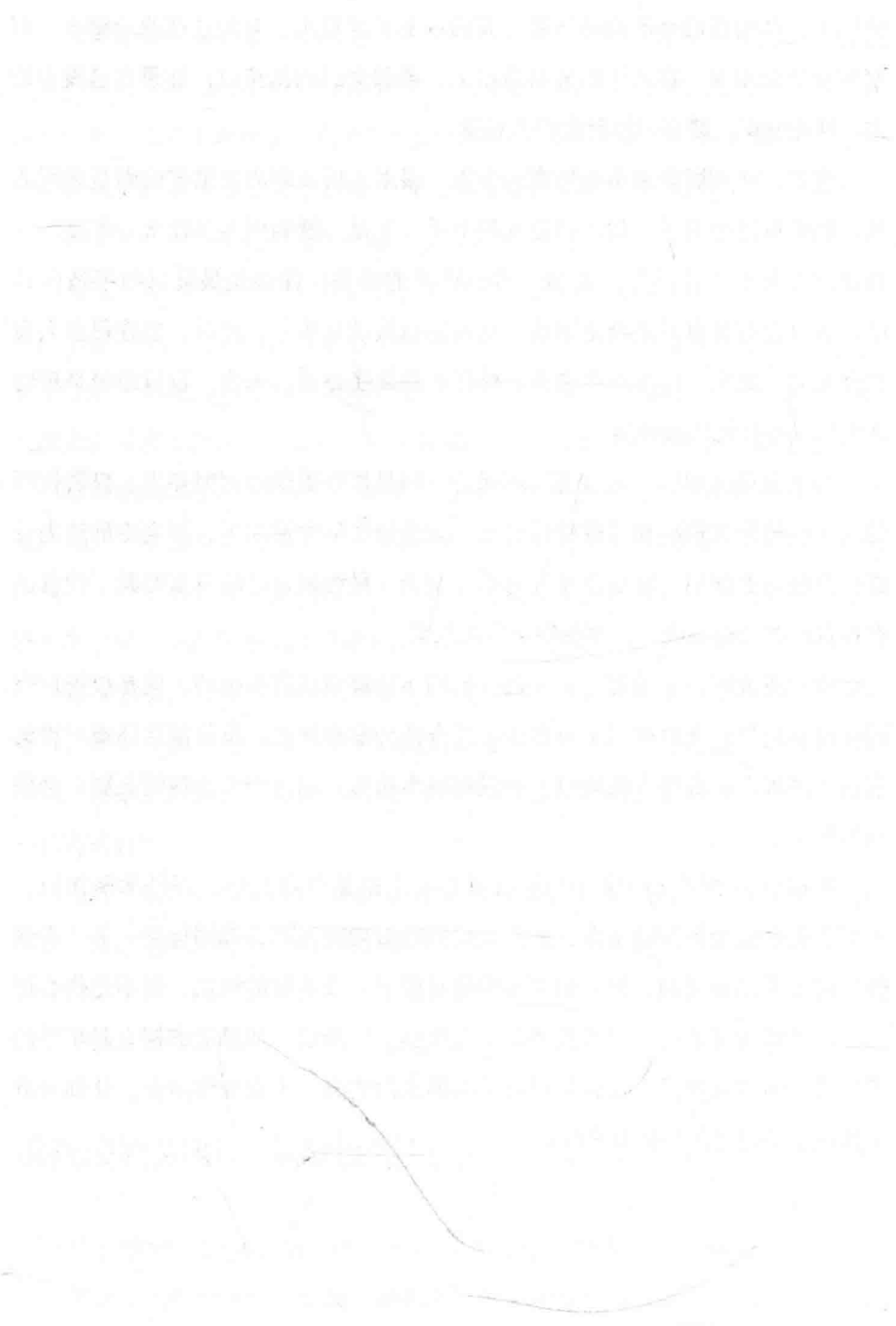
情况下，却出现的是不同的结果，有的过上了好日子，有的还在原地踏步，而有的会身陷囹圄。在人生的理财道路上，谁都会遇到岔路口，如果自己没有能力，缺乏知识，势必可能就会误入歧途。

例如，在理财渠道不断拓宽的今天，很多人所表现出来更多的则是无所适从，如果自己想出手，却不知道从何下手，于是，看到别人选什么“产品”，自己就选什么“产品”，去随大流，这样的结果往往会是以因不适合自己，不仅没有让自己的财富增长，反而还招致“亏本”。此时，也许很多人会怨天尤人，其实，这怪不得别人，要怪也只能怪自己，因为，盲目跟风是理财之大忌。盲目就代表风险。

与上面那些理财“失败者”不同的，则是那些更懂得理财知识、投资技巧的人士，他们在理财和投资的道路上，无论处在何种情况下，都会冷静地去分析，合理地去规划，更是在投资时小心慎为。最终因自己的丰富经验，使自己在投资理财时得心应手，而取得不俗的战果。

这也正说明一个道理，对于做任何的事情都应该讲究技巧，就是投资理财同样也不例外，理财知识学习多少、投资技巧掌握深浅，最终都会体现在投资理财的结果上。有些人在理财上会做到事半功倍，而有些人在理财上则只会做到事倍功半。

所以说，理财无小事，投资很重要。不论是学习技巧，还是掌握知识；不管是失败的投资理财历程，还是成功的投资理财过程，都同样是一种“人找钱”的人生体验过程，但人们更希望的是留下一段美好的回忆，而不是伤心记忆。巴菲特曾经说过：“钱找钱胜于人找钱。”所以，如果能够树立起积极的理财观，懂得合理投资，相信理财成功的大门终有一天会为你敞开，让你去真正体验收获财富所给你带来地欢愉。



Chapter 2

你不理财财不理你，做家庭财富的管理师

精心规划，跨越温饱走向富足

理财是财富的增值器，是提高生活质量的重要途径。理财的好与坏，直接关系到现代人乃至一个现代家庭的生活质量。理财要根据家庭的资产结构、消费状况进行，否则就成了无源之水、无本之木。家中哪些财产是固定不动的，哪些财产是可以流动的？哪些财产通过投资可以实现增值？一年当中挣了多少钱？花了多少钱？有多少钱可以富余？这些都是你在理财时要考虑的。只有清楚自己的资产状况，才能制订有针对性的理财方案，朝着正确的方向前进。

为了30年后的美好生活，请从今天开始设定你的理财目标和计划，为你的一生描绘宏伟绚丽的幸福蓝图。

精心设计一张 30 年后的生活蓝图

广义的人生设计是关于个人一生幸福生活的整体设计。健康和财富是人生非常重要的两部分，对于一个人的一生来说，财富仅次于健康，所以，进行人生设计具有重要的价值。

理财师认为，理财策划是广义的人生设计中的重要一环，必须合理安排。人生设计影响贯穿人的一生，而理财策划又时刻与人生设计相伴，理财策划的各个部分都在为人生设计服务，包括整体策划和具体某些方面的策划。

人生态财策划主要包括以下方面：子女教育资金筹措、老年生活费安排（生存保障）、住房资金（贷款）筹措、不动产运用设计/继承、赠予/事业继承、生活设计、金融资产运用设计（存款、投资等）、节税理财策划（个人所得税等）、保障设计（医疗保险等）。

理财策划的目的在于最大限度地实现顾客的理想、目标、希望，消除顾客的不安，使顾客过上安定的生活。通过理财师的理财策划，培养顾客的理财观念，在顾客中普及理财知识，提高顾客的均衡思考能力及对风险认识、评价能力；培养顾客自我理财能力；培养顾客的认识思考判断管理实施等能力，让顾客自己进行理财，设身处地感受理财师策划的价值。

理财师在为顾客进行理财策划时，要立足于以下几点：

- （1）尊重顾客个人隐私，包括顾客的价值观、经验及个人能力等。
- （2）顾客利益优先，公正、公平地开展理财业务，同顾客一同进行理财策划，禁止暗箱操作。

(3) 严守秘密，不得将顾客的个人财务情况等向外人透露，这是理财师应该遵守的最基本的伦理道德。

理财策划解决的问题如下：家庭收支预测，主要考虑经常性收入和支出是否正常，保证顾客生活稳定，同时要考虑顾客收支的基本趋势，以期判断顾客的目标希望能否实现。

理财策划采用的基本手段主要包括：

(1) 在资金运用方面，主要采用各种储蓄方式、个人积累、养老金等的恰当利用。

(2) 在资金筹措方面，主要采用各种融资方式及运用贷款。

(3) 在保障设计方面，主要是采取风险回避及风险转移对策，如购买保险产品等。

(4) 在其他方面，如适当的节税措施、不动产的有效利用等。

理财——前半生栽树，后半生乘凉

理财，首先要进行资本的原始积累，或者通过工作的积蓄，或者通过投资。

有了原始积累之后，就要通过投资去获得稳定的现金收益。只有以稳定的现金流为目的进行的投资，才能让人们在投资领域拥有持续的赚钱能力，才能规避投机行为所带来的风险。既有稳定收益，又能规避风险，这样才能让人安心退休。

当然，同一些发达国家相比，中国人的理财观念处于一种相当不成熟的状态，多数人用投机的心态投资，总想听一个消息就能赚一大笔，而忽略了投资是一项艰苦的工作，有大量的功课要做，过于看重“一笔赚了多少钱”，而不去钻研如何获得长期稳定的理财创业。第一个10万靠毅力，第二个

10万靠方法。

如果有人问你，你的收入来源有哪些？你给出的答案很可能只有工作收入。其实对工薪族来说，如果搜集了信息，动用了智慧，理财收入可以成为你另外一个收入来源。

对于年轻的工薪族来说，积累人生第一个10万元，通常是需要相当毅力的，即便下定决心每月必须固定存入多少钱，很多时候也因为忙碌、遗忘、额外支出等原因让强制储蓄的愿望泡了汤。很多时候我们也明白，其实每个月收入中抛开必要的生活开支，多花几百元和少花几百元对我们的生活基本没有影响，关键就是，如何在我们还没有随意消费完之前，及时地将这些可花可不花的资金沉淀下来。

而要积累第二个10万元，就有很多捷径可走了，因为有了理财的本钱，钱生钱就容易多了。

首先，应该把一半积蓄放在银行存款或国债上，这些钱的作用不是增加收入，而是保本，避免让财富暴露在不可控制的风险下。

除存款和国债之外，还可以关注一下其他低风险理财产品，如人民币理财产品和货币市场基金，投资这些理财产品本金较安全，虽然给出的收益率都是预期收益率，没有绝对的保证，但实际上收益率波动范围并不大。比如拿出1万—2万元投入到货币或债券型开放式基金里面，它可以替代活期存款。

剩余的部分，就要去做生钱的工作了。“攻”的资金也可以分为“稳攻”和“强攻”两部分。对于稳攻部分，有一定投资理财概念的人可以选波动度较小、报酬较稳健的理财产品，如混合型基金、大型蓝筹股等，追求的年收益率在5%—10%不等。不过，在投资前要做一些功课，选出好的股票和基金才行；同时还需有投资组合的概念，通过分散投资来降低风险。

强攻部分，是投资理财中最刺激的部分了，如成长型股票、股票型基金、期货等，既有机会让人一个月赚10%，也有可能一个月赔掉10%。投资这些高风险高收益的理财产品，必须有相当高的知识与经验门槛，对于不擅长投资的

工薪族，最好先以稳攻方式进行，在得到一些投资心得、功力较深厚之后，再加入强攻一族中去追求更高的收益率回报。

而在一些发达国家，人们看重的是稳定而持续的投资收益，而不是大起大落的赌博式投资。所以，如果更多的人能以现金流为目的，进行理性的投资，那么，不仅退休的理想可以早些实现，整个社会的投资环境也会更加理性。

积累人生这两个10万元，需要动用的确实是不同的脑部神经，需要搜集的是不同的理财技巧，需要具备的是同样的理财观念。

理财目标是打开财富之门的金钥匙

在人的一生当中，你让自己拥有多少的财富才会完全满足，也许更多的人永远也达不到自己所要完全满足的地步。但不能完全满足，就是达到基本满足也可以呀！有的人会这样说。如果想要做到这一点，也不是说说就可以，只有有了目标才会有动力，才能一步步向目标靠近。

那你的基本满足是达到什么程度，拥有一辆车、拥有一套房，还是拥有100万。也许买一辆普通的家用车、买一套面积很小的房，更多的人在几年内就可以实现，但如果想要拥有一辆高级车、拥有一套装潢豪华的大房子，就不是那么容易了。俗话说得好，聚沙成塔，集腋成裘，理财实现目标也一样。目标可以说是促使你打开未来财富之门的金钥匙。

那如何去设置自己的理财目标呢？必须要有其科学性，周密而细致，合理而有可操作性。

这里有非常重要的一点，对于任何人，要懂得目标与愿望在本质上是不同的。在人们的日常生活当中，一般每个人都会有这样的想法：在孩子长大后，上国内最好的学校、自己现在住的房子不大，还想要买一套大一些的房子

居住，在退休以后，能过上更加舒坦的生活，并经常出去旅旅游等等。这些都只能算作是对未来生活美好的愿望，而不是理财的目标。对于理财目标往往都需要具备两大特征：一是目标的结果用货币可以精确地计算出来；二是对目标的实现有一定的期限。比方说：我想在孩子上高中前，给孩子攒够10万元的上学基金。想在自己60岁前，让自己拥有50万的养老基金，在小城市生活的我想在10年以后购置一套属于自己的价值百万的大房子等等。这些具体的例子都属于理财目标范畴，因为很明确，很清晰，同时具有现金度量与实现的时间两大特征。

当了解了愿望与目标在本质上的不同之处以后，我们就可以进一步做目标的设置了，那如何去设置呢？

其一，需要先列举愿望再设目标。更多的目标，来源于自己美好的愿望。不妨把自己所有的能想到的愿望都列举出来，不管是长期的也好，短期的也罢，这些都可列为设定目标的一种参考。

其二，认真筛选最终设立理财目标。经过对自己愿望的列举后，需要认真去分析，仔细去筛选，看哪些能够实现，哪些可能无法达到，哪些可能先实现，时间短一些，哪些可能后实现，时间会长一些。对于无法实现的愿望，必须排除，比方说，我5年后想成为李彦宏、马云、史玉柱一样的坐拥几亿元的财富大腕。这完全可以说是遥不可及的，实现它非常的难，不要说短短的几年，可能就是一辈子也达不到对方财富的十分之一。对这种不切实际的愿望，必须排除掉。而只有更加切合实际的愿望才可以成为自己的理财目标。通过把这些愿望加以时间的转换和具体资金数量的定位，就是自己最终确定的理财目标。

其三，细化与分解让理财目标找准方向性。实现目标需要有计划，如果在自己脑子里连个计划的概念都没有，那又从何谈起计划的实现。做任何事都一样，理财同样也不例外。如何去制订计划，好去实施，最基本的要求就是把目标最终要达到时的时间和具体资金数量细化与分解。10年时间想要拥有50万元财富，1年就需要有5万元“纯进账”，如果细分到月，每月就需要有5000元

“纯进账”，当然这一细化分解并不一定科学，每个人每个月、每一年的收入不一定是相等的，但如果工作稳定，相对来说，上下不会有太大波动，再加上自己理财的科学性，投资的理财产品是稳健型、保本型的，如银行储蓄、电子储蓄国债、保本保证收益型银行理财产品、有保底收益的分红型保险等，在分解后，实现小目标还是完全可能实现的。任何的目标都不可能一下子就可以实现，都需要进行细化与分解，最后成为次级目标，有了次级目标，就有了每一天的努力方向和动力。实现理财大目标，必须方向要明确。这也可当作是理财目标两大特征之外的第三大特征。

当然，对于理财目标的最终实现，必须与自身的合理支出、收入实际情况相结合，否则，目标定得再好、再细都会以“流产”而告终。

步步为营，熟悉理财步骤

理财，在企业层面，就是财务，在家庭层面，就是持家过日子或管家，似乎自古以来家庭理财都是女人的专职，但在现代社会，理财是每个人都必须学会的生存技能之一。理财决定着家庭的兴衰，维系着一家老小的生活和幸福，尤其对于已成家的工薪阶层来说，更是最重要的一门必修课。

一屋不扫何以扫天下？一家之财理不好，何以建掀天揭地的功业？

理财说难亦难，说易亦易。以理贯之，则极易；以枝叶观之，则繁难无穷。比如，子女的教育婚嫁、父母年迈多病及赡养、自己的生老病死，样样都离不开一个“财”字，如果缺乏统筹规划，家庭虽不致于一时拮据，但若像下岗工人那样突来人祸，则小康也必成赤贫。所以未雨绸缪是理财的核心思想。

信息时代，假设大家都懂得电脑和网络的基础应用，最好都能懂得EXCEL软件的简单使用。理财步骤是以家庭为例的，个人也可以参照其原理来实施，

如家庭中每个人都做一本个人账,再汇总成一本账。家庭理财步骤包括以下几大步:

第一步:家庭财产统计

家庭财产统计,主要是统计一些实物财产,如房产、家居、电器等,可以只统计数量,如果当初购买时的原始单证仍在,可以将它们收集在一起,妥善保存,尤其是一些重要的单证,建议永久保存。这一步主要是为了更好地管理家庭财产,一定要做到对自己的财产心中有数,以后方能“开源节流”。

第二步:家庭收入统计

收入包括每月的各种纯现金收入,如薪资净额、租金、其他收入等,只要是现金或银行存款,都计算在内,并详细分类。一切不能带来现金或银行存款的潜在收益都不能计算在内,而应该归入“家庭财产统计”内。如未来的养老金,只有在实际领取时再列入收入。这虽然不太符合会计方法,但对于家庭来说,现金和银行存款才是每月实际可用的钱。

第三步:家庭支出统计

这一步是理财的重中之重,也是最复杂的一步,为了让理财变得轻松、简单,建议使用EXCEL软件来代劳。以下每大类都应细分,使得每分钱都知道流向了何处,每天记录,每月汇总并与预算数比较,多则为超支,少则为节约。节约的可依次递延至下月,尽可能地避免超支,特殊情况下可以增加预算。

(1) 固定性支出:只要是每月固定不变的支出就详细分类记录,如房租或按揭还贷款、各种固定金额的月租费、各种保险费支出等。种类可能很多,手工记录非常烦琐,而用EXCEL记录就非常简单。

(2) 必需性支出:水、电、气、电话、手机、交通、汽油等每月不可省的支出。

(3) 生活费支出:主要记录油、米、菜、盐等伙食费,及牛奶、水果、零食等营养费。

(4) 教育支出:自己和家人的学习类支出。

(5) 疾病医疗支出：无论有无保险，都按当时支付的现金记录，等保险费报销后再计入收到月的收入栏。

(6) 其他各种支出。

每个家庭情况不同，难以尽述，但原理大家一看便知，其实就是流水账，但一定要记住将这个流水账记得详细、清楚，让每一分钱花得都明明白白，只要坚持做半年，必能养成“量入为出”的好习惯。使用EXCEL软件来做这个工作，每天顶多只需几分钟，非常简单方便。

第四步：制定生活支出预算

参考第一个月的支出明细表，来制定生活支出预算，建议尽可能地放宽一些支出，比如伙食费、营养费支出一定要多放宽些。理财的目的不是控制消费，不是为了吝啬，而是要让钱花得实在、花得明白，所以在预算中可以单列一个“不确定性支出”，每月固定几百元，用不完就递延，用完了就向下月透支。目的是为了让生活宽松，又不致于养成大手大脚的坏习惯。今天这个时代，就算你月薪100万，如果你大手大脚，一天也能花光。所以不知挣钱苦，不知理财贵。

第五步：理财和投资账户分设

每月收入到账时，立即将每月预算支出的现金单独存放在一个活期储蓄账户中，这个理财账户的资金绝不可以用来进行任何投资。

每月收入减去预算支出，即等于可以进行投资的资金。建议在作预算时，要尽可能地放宽，一些集中于某月支付的大额支出应提前数月列入预算中，如：6月份必须支付一笔数额较大的钱，则应在1月份就列入预算中，并从收入中提前扣除，存入理财账户，通常情况下不得用来进行任何投资，除非是短期定存或货币型基金。

经过慎重的考虑之后，剩下的资金才可以存入投资账户，投资账户可分为以下几种：银行定期存款账户、银行国债账户、保险投资账户、证券投资账户等。银行定存和银行国债是目前工薪阶层的主要投资渠道，这主要是因为大多

数人对金融产品所知甚少，信息闭塞造成了无处可投资、无处敢投资。保险投资虽然非常重要，但一般的工薪阶层也缺乏分辨能力。

证券，是个广泛的概念，不能一提到证券，就只想到股票这个高风险的投资品种，从而将自己拒之于证券市场大门之外，要知道证券还包括债券和基金。

明确理财阶段，制定操作方案

理财是人一生都在进行的活动，将伴随人生的每个阶段。而在每个阶段，家庭的财务状况、获取收入的能力、财务需求与生活重心等都会不同。这样，理财的目标也会有所差异，所以针对不同的阶段需采用不同的理财策略。

我们把几个不同阶段组成的人的一生称为财务生命周期，相应的针对家庭即有家庭生命周期的概念。所谓家庭生命周期，其意思就是家庭是由不同的阶段组成。我们来简单区分一下家庭的几个阶段：

1. 青年单身期

参加工作至结婚的时期，一般为1~5年。这时的收入比较低，消费支出大。这段时期是提高自身，投资自己的大好阶段。这段时期的重点是培养未来的获得能力。财务状况是资产较少，可能还有负债（如贷款、父母借款），甚至净资产为负。

2. 家庭形成期

指从结婚到新生儿诞生时期，一般为1~5年。这一时期是家庭的主要消费期。经济收入增加而且生活稳定，家庭已经有一定的财力和基本生活用品。为提高生活质量往往需要较大的家庭建设支出，如购买一些较高档的用品；贷款买房的家庭还须一笔大开支——月供款。

3. 家庭成长期

指小孩从出生直到上大学，一般为5~9年。在这一阶段里，家庭成员不再增加，家庭成员的年龄都在增长，家庭的最大开支是保健医疗费、学前教育、智力开发费用。同时，随着子女的自理能力增强，父母精力充沛，又积累了一定的工作经验和投资经验，投资能力大大增强。

4. 子女教育期

指小孩上大学的这段时期，一般为4~8年。这一阶段里子女的教育费用和生活费用猛增，财务上的负担通常比较繁重。

5. 家庭成熟期

指子女参加工作到家长退休为止这段时期，一般为15年左右。这一阶段里自身的工作能力、工作经验、经济状况都达到高峰状态，子女已完全自立，债务已逐渐减轻，理财的重点是扩大投资。

6. 退休养老期

指退休以后。这一时期的主要内容是安度晚年，投资和花费通常都比较保守。

以上是一个普通家庭生命周期的划分。这种方法是不完美的，因为我们没有考虑如单亲家庭、无子女家庭等形式。

你现在家庭的财务状况怎样

在财富增多的另一面，是生活费用的提升。除了维持一个家庭的日常开支外，教育子女、购车、置屋，另外像添购家居物品、每年一次全家旅游，以及希望退休后仍要拥有彩色的银发人生等等，不管是哪个阶段，哪一种生活要求，都必须要靠金钱来满足。

理财就是一方面有效花费钱财，让钱财发挥最大效用，能够满足日常生活所需；另一方面，通过开源节流的安排以增加收入，节省支出，不断累积财富，来达成某些中长期目标。

然而，在实际操作上，很多人对开源节流很关注，对理财却较淡漠，通常都是以定存的方式积累财富，以活期储蓄准备日常的流动性储备，而不会利用财富的时间效用，及利用市场上的各类理财工具。

理财要做得好，第一步是要有全盘规划。家庭里理财的决策者需要根据家庭各阶段需求设立明确目标。如5年内置房，10年内购车，60岁退休，退休后希望保持每月2000元左右的消费水准等。

第二步再根据自己的财务状况和风险承受能力，利用理财工具逐一完成。但是，理财目标绝非固定不变。

所有目标都可能会随当时的大环境及自身情况而发生动态的改变。比如说，孩子的出生，工作的转换等。因此，必须时时问自己：我现在家庭的财务状况怎样？我的理财目标是什么？如何才能达成？目标能越明确地表示出优先等级、日期及金额就越好，因为目标越明确，越能按部就班地去完成。此外，不要忽视通货膨胀因素的影响。因此，需要常常重新检视自己的理财目标表，及时进行调整。

第三步要分析家庭的收入来源。我们每个家庭都会有一些固定的经济来源，但同时也会有一些其他方面的收入。首先要对自己的家庭收入来源有一个正确的认识，在家庭收入来源中哪些是可靠的收入，哪些是不经常的收入，要分清。

第四步要分析家庭的消费状况。你每个月要花费多少钱？一年的花费总额是多少？

如果你有一个小本子，记录了每天的消费情况，并精确到角分的程度，那就说明你已经在通往百万富翁的道路上迈进一步了。这说明你愿意花时间计算自己的费用支出，并将因此而更了解自己，知道钱都用在什么地方了。

另外，投资人需要知道，任何理财工具的风险与收益都是相对应的。越小的风险，如定期存款，收益也越小。而期待更高的收益，则一定要承担更高的风险。

具体来说，家庭投资的主要成分包括金融市场上买卖的各种资产，如存款、债券、股票、基金、外汇、期货等，以及在实物市场上买卖的资产，如房地产、金银珠宝、邮票、古玩收藏等，或者实业投资，如个人店铺、小型企业等。

不管有钱没钱，你都要理财

贾先生年过30岁，妻子28岁，两人的月收入约为8000元。目前租用一套约80平方米的两居室房子，暂时还没有小孩。现在每月除了生活费用外，每月余下2000元左右，资金都存在银行，作为活期储蓄。

对于低收入的普通家庭来说，把部分余钱作为储蓄外，是否还有提高收益的其他办法呢？薪水不高、积蓄不多不等于无财可理。改变理财观念，便将获得好收成。

第一步：开源节流，日积月累

根据贾先生的情况，他首先必须日常生活中开源节流，这是理财的第一步。每月夫妻俩收入有8000元，每月除了付还房租1500元外，剩下的只有2000元。这说明贾先生每月消费了6000元。

俗话说“成由勤俭败由奢”，年轻人应该考虑有计划地储蓄，提议采用“强制性”储蓄，目前银行都有自动储蓄业务，例如民生银行钱生钱计划，很适合日常生活中闲钱的积累。

该产品特点在于：客户设定每月活期账户基数，与银行签订协议以后，由银行帮你理财，每月银行自动将客户活期账户中超出基数部分的钱按设定比例

转入定期账户中（例如，50%一年定期，30%半年定期，20%三个月定期），这样几年不知不觉中你就会拥有一笔不小数目的储蓄。

第二步：合理投资，注意收益和时间的匹配

工作几年有一定积蓄，可以适当进行投资。由于刚开始投资，收入不高，积累的金额有限，建议以收益稳定的理财产品为主，不适宜介入高风险的投资产品。

如民生银行前几期推出的短期信托型理财产品，购买起点低，收益稳定，期限短，或者是半年期保本浮动收益型理财产品，这些产品一般都能获得比一年定期高的收益。

第三步：适时购买自有住房

个人积蓄低于10万元选择租房是比较合适的，虽然租房子有诸多不便，但是有一个自己感觉舒适的居住条件，又不影响日常生活质量，待收入和积蓄到一定水平再考虑购买属于自己的房子。

据测算，如果购买一套80平方米的二手房，用几万元作首付，每月支付的利息不比目前支出的房子租金1500元高多少。因此，根据贾先生目前的情况，在银行储蓄收益较低的情况下，应该尽早选择购房，既改善居住条件，又可以省下大笔房租。

第四步：注重细节，减少财务损失

目前一些银行的个人业务收费五花八门，从跨行取款免费、收费2元至4元不等，收费范围包括取款、查询、小额账户、信用卡透支费用等。建议合理开设银行卡，如民生银行的民生卡，不仅不需收年费、跨行取款费用，而且还有账户信息即时通功能，可以即时收到账户变动的信息。而民生信用卡可以将储蓄账户和信用卡账户关联起来，还可以将基金账户一起关联，在每月还款日自动从储蓄账户扣款，或从基金账户中赎回等于透支金额的货币基金到信用卡中用于还款。这样消费、理财两不误！

工薪家庭投资理财十种方略

随着我国金融、保险、证券等一系列改革措施的推进，个人投资理财也得不断拓宽。然而传统的理财方式，例如银行储蓄和购买国债仍然是我国绝大多数居民的主要方式。

仅仅依靠储蓄是不能保证资产增值的，在实际的理财生活中，投资者也越来越明白“你不理财，财不理你”的道理，股票、基金、外汇理财、黄金投资等，将继续成为投资者关心的话题。

时下，家庭投资理财越来越受到人们的重视，但并不是所有的投资方式都适合工薪家庭，笔者在此文中以满分10分的标准给它们打分。

1. 储蓄——基础（9分）

银行储蓄，方便、灵活、安全，被认为是最保险、最稳健的投资工具。银行储蓄是大部分人传统的理财方式，从理财的角度讲，储蓄宜以短期为主，重在存取方便，而又享受利息；长期储蓄，依现有银行利息，考虑通货膨胀和利息税等因素，钱存得越久，贬值的风险就越大。

储蓄投资的最大弱势是，收益较之其他投资偏低，但对于侧重于安稳的家庭来说，保值目的可以基本实现。因此，给储蓄投资方式9分不过分。

2. 股票——谨慎（6分）

购买股票是高收益高风险的投资方式。

股市风险的不可预测性毕竟存在。高收益对应着高风险，投资股票对心理素质 and 逻辑思维判断能力的要求较高。国内上市公司素质参差不齐和政府政策的多变性，是中国股市高风险的主要原因。所以，股票投资方式最多给6分。

3. 物业——必要（7.5分）

购买房屋及土地，这就是物业投资。

国家已将物业作为一个新的经济增长点，又将物业交易税费有意调低并出台按揭贷款支持，这些都十分利于工薪家庭的物业投资。物业投资已逐渐成为

一种低风险、有一定升值潜力的理财方式。购置物业,首先可用于消费,其次可在市场行情看涨时出售而获得高回报,且投资物业不受通货膨胀的影响。

但是投资物业变现时间较长,交易手续多,过程耗时损力。不过,这些相对于其升值潜力来说,微不足道。物业投资方式应该有7.5分。

4. 债券——重点(8分)

债券投资,其风险比股票小、信誉高、利息较高、收益稳定。

尤其是国债,有国家信用作担保,市场风险较小,但数量少。企业债券和可转换债券的安全性值得认真推敲,同时,投资债券需要的资金较多,由于投资期限较长,因而抗通货膨胀的能力差。所以,债券投资方式只能给8分。

5. 外汇——辅助(5分)

外汇投资,可以作为一种储蓄的辅助投资,选择国际上较为坚挺的币种兑换后存入银行,也许可以获得较多的机会。

外汇投资对硬件的要求很高,且要求投资者能够洞悉国际金融形势,其所耗的时间和精力都超过了工薪阶层可以承受的范围,因而这种投资活动对于大多数工薪阶层来说不现实。外汇投资方式顶多值5分。

6. 字画古董——爱好(4分)

名人真迹字画是家庭财富中最具潜力的增值品。

但将字画作为投资,对于工薪阶层来说较难。而且现在字画赝品越来越多,国外的几家大拍卖行都不敢保证中国字画的真实性,这又给字画投资者一个不可确定因素。

古代陶瓷、器皿、青铜铸具、景泰蓝,以及古代家具、精致摆设乃至古代钱币、皇室用品、衣物,都可称古董。因其年代久远,日渐罕见而成为国宝,增值潜力极大。在各地古董市场上,古董赝品的比例高达70%以上,古董毕竟是所有投资方式中专业要求最高的,不适合一般的工薪家庭投资,只适于欣赏。

字画古董投资方式可以得到4分。

7. 邮票——轻松（8分）

邮票投资的回报率较高。

在收藏品中，集邮普及率最高。从邮票交易发展看，每个市县都很可能成立了至少一个交换、买卖场所。邮票的变现性好，使其比古董字画更易于兑现获利，因此，更具有保值增值的特点。但近年来邮票发行量过大，降低了邮票的升值潜力。但对于工薪阶层的业余爱好来说，年册几百元的价格不高，加上邮票给工薪家庭成员视觉上的高度愉悦感，邮票投资方式也有8分。

8. 珠宝——享受（4分）

珠宝，广义上可分为宝石、玉石、珍珠、黄金等制品，一般说来，具有易于保存、体积小、价值高的特点，可被人们制成项链、手链、戒指、耳环，佩戴于身上作为装饰品。

投资珠宝，有一举两得的功效。珠宝的保值作用增强，国际上亦将黄金作为对付通货膨胀的有力武器之一。对于工薪家庭，珠宝可以作为保值的奢侈消费品，但作为投资渠道不可取。珠宝投资方式只能得4分。

9. 彩票——有度（1分）

购买彩票，严格上说不能算是致富的途径，但参与者众多，也有人因此暴富，因此也渐渐被工薪族认同为投资。

彩票无规律可寻，成功的几率极低。若把购买彩票作为投资方式，它只值1分。

10. 钱币——细心（3分）

钱币，包括纸币、金银币，对于历史上的通货是否是一种珍贵的钱币，需要鉴定它们的真伪、年代、铸造区域和珍稀程度，很大程度上有价值的钱币可遇不可求。

因此，工薪家庭没有必要花费大量的精力做此类投资。钱币投资方式有3分已很不错了。

新婚小家庭的理财策略

张先生与张太太均为30岁,研究生学历,张先生从事建筑监理工作,张太太高校教师,结婚一年尚未有子女。家庭资产分配如下:张先生与张太太存款各为6万,名下股票各有6万和2万,合计资产20万,无负债。张先生月收入4500元左右,张太太月收入5500元,目前无自有住房,月租金支出1000元,另月生活支出约3000元。夫妻双方月缴保费各500元,为20年期定期寿险,均为29岁时投保,单位均缴“三金”。夫妻两人都善于投资自己,拥有多张证照。预期收入成长率可望比一般同年龄者高。预计平均成长率均有5%,而储蓄率可以维持在50%。

张先生家庭月均收入达1万元,年度赢余达6万元,储蓄率达到了50%,家庭无负债,财务状况还是不错的。但是资产的收益性不高,60%的资产都分布在低收益的存款上;同时,目前的资产配置过于单一,资产配置只有存款和股票,收益性资产都集中在股票上,风险过于集中。

而且,虽然目前过的是潇洒的两人世界,但在未来的几年里家庭负担将会非常重,按照2年后生小孩、3年后购房的短期计划,在不久的将来面临着小孩的抚养费和教育金筹备及房贷的沉重负担,属于是无近忧但有远虑的“准丁克族”小家庭,非常有必要早早做规划,以期达到所有家庭理财目标。可从以下几方面着手。

1. 建立家庭紧急预备金

紧急预备金的额度应考虑到失业或失能的可能性和找工作的时间,考虑到张先生夫妻双方工作相对稳定,以准备3个月的固定支出总额为标准。虽然家庭目前月支出5000元,但不久的将来面临生育费用和月供房贷,建议另准备每月2000元的超额支出,共建立家庭紧急备用金: $7000 \times 3 = 21000$ 元。

1万元存做银行活期存款保持其流动性,其余购买货币市场基金或流动性强的人民币理财产品,在保持流动性、安全性的前提下兼顾资产收益性。

2. 购房规划

张先生家庭计划3年后购房，市中心目前房价处于高位运行，据了解，所居住城市地铁的兴建已提上城市规划中，未来将带来交通的极大便利，建议购买城郊目前单价6000元左右的房子。目前城郊房价是稳中有微升，以2%的房价成长率来看，3年后总房款为76.4万元左右。首付30%为23万元，余款53.4万元做20年按揭，以5.51%的贷款利率来看，月供需3676元。根据张先生家庭的财务状况来看，3年后年收入结余新增19.4万元，年收入达到了13.9万元/年。可将前3年的结余投资累计值加上已有生息资产20万元，作为首付款和装修费用。

3. 子女养育和教育金规划

2年后小孩的生育费用建议从家庭紧急备用金中提取。据统计，当前中国家庭支出的一半是花在小孩的身上。因此，小孩的养育和教育费用不可忽视。随着高等教育自费化和初等教育民办化的趋势，这块费用将越来越水涨船高。假设学费成长率为3%，小孩上大学之前接受公立学校教育、且大学和研究生每年花费1万元的保守估计，一个孩子的教育费用现值至少需要11万元。以5%的预期投资报酬率来计算，年储蓄须达到7886元（月储蓄681元）。教育费用是一个长期支出，尤其是高等教育费用比较高，不过考虑到其可以准备时间比较长，可以做一些期限相对较长的收益相对较高的投资，提高资金回报率。

4. 保险规划

保险规划的基本目标是要保障收入来源者一方出现意外情况的话，家庭可以迅速恢复或维持原有的经济生活水准，家庭的现金流不至于中断，生活水准不出现很大的变化。对张先生夫妇合理的保险需求的测算结果显示，张先生应有的寿险保额为负数，张太太是13.5万元。而夫妇俩现有定期寿险各20万元。从数字上看张先生存在多投保的现象。考虑到其工作性质为建筑行业，建议投保意外险10万元，定期寿险10万元，根据身体状况可考虑再投保大病险和医疗补充保险。而张太太工作稳定，所在高校医疗保险等福利健全，考虑到2年后小孩出生生活费用将大大增加，现投保险种和保额可不做调整。

5. 退休规划

张先生夫妇计划25年后退休，并且希望在退休后30年内保证每个月有现值4000元的家庭支出，每年安排一次旅游计划，过上中等以上水平的晚年生活。假设通胀率为2%，退休后投资报酬率为4%，现值为4000元的月支出相当于25年后的6562元。预计退休后双方可领取养老金共4000元左右，退休金缺口为2592元。考虑到通货膨胀因素，退休后的实质投资报酬率仅为2%。因此，要保证30年的退休生活衣食小康，到退休时须准备70万的退休金。依照5.2%的预期投资报酬率、22年投资期来看，月投资须1426元。

考虑到退休规划的长期性，也具有较大的弹性，可做长期投资打算，投资风险和收益相对较高的产品。

6. 投资规划

前面通过分析张先生家庭财务状况时发现，现有家庭资产的配置过于集中单一，而且收益性不高。存款收益目前平均为2%左右，而股票投资收益近2年不断走低，长期低位运行，风险相当的大。为了达到以上家庭理财目标，有必要对投资组合进行一番调整。

根据对张先生夫妇两人风险能力和风险态度的测评，张先生夫妇具有中等偏上的风险承受能力，对待风险的态度中等。因此，可对当前资产和未来的积蓄进行重新安排，以期达到较高预期报酬。根据风险属性的测评结果和家庭理财目标的规划，建议可对资产进行以下比例的配置：活期存款5%，人民币理财产品或货币基金20%，债券20%，偏股型基金或股票55%。各投资收益率预计为货币0.58%，人民币理财产品或货币基金2.5%，债券4%，股票型基金或股票7%。该投资组合的报酬率为5.2%。

特别要提到的是，根据张先生夫妇的风险属性的测评，高风险高收益的投资比例最高可到70%。但该资产组合中风险资产的配置目前仅占了55%左右，是因为考虑到当前股市长期低迷，而且当前市场上高回报的投资产品不多的现实情况，所以我们建议当前适当调低此类方向的投资比例。因此，该组合的预

期投资报酬率是相对保守的。随着未来股市回暖和高收益投资理财产品的增多，可做出灵活调整，从而提高资产的投资回报。

及早构筑家庭风险防御坚固工事

“屋漏偏逢连夜雨”，这句话形象地描述了家庭风险的锁链关联。其实“倒霉事件”并非一时偶然突发，这种“接连的不幸”之间存在着必然的联系。为了保证家庭理财规划目标的实现，就必须采取釜底抽薪之计。

1. 基本风险防御工事

开拓收入渠道。比如你可以参股某家公司，每年就能拿到分红；还可以把空置的房子出租，每个月就可以有稳定的租金；也可以搞些感兴趣的积极投资，例如集邮、收藏等。即使某个来源出现问题，损失都可以相互抵补。

通过购买保险，将风险降到最低的程度。投保时要掌握好“保险投资两分离”的原则，使保险充分发挥其保障性功能。

保留适当的应急金。家中一定要存留一笔相当于3~6个月家庭收入的“紧急资金”。这笔资金必须是现金（活期存款），或者是货币市场基金。

家中的管理财务者，应定期将家中财务资料整理好，置于安全处，一旦发生问题，好使全家人清楚了解财务状况。

2. 投资风险的防御工事

用好投资组合。投资组合既可以分散风险，不使“鸡蛋放在同一个篮子里”，还可以使投资更加灵活，是工薪阶层进行金融投资的首选方式。家庭金融组合投资可以将35%左右用于储蓄，25%左右用于购买债券，25%左右用于购买股票和基金，15%左右用于购买保险。

做好资金调剂。根据市场变化及时做好储蓄、股市、汇市、基金等资金

的调剂、转换工作，捕捉投资机会。要特别关注新股和基金的上市及国债的发行，因为这些都是投资的好机遇。

循序渐进、先易后难投资原则。投资之前应从投资方式、技术要求、风险大小、操作的难易程度、风险种类等方面对各种投资品种有一个全面的了解。选择自己了解的、最适合自己的投资品种。

适宜的管理难度。某些投资工具报酬看似很高，但对投资人的专业知识和时间要求也较高，投资人可能为此而搞得分身乏术，而在别的方面造成损失，这种不易管理的投资要三思而后行。

Chapter 3

工作是安身立命之本，为 60 岁以后储存一门技能

能力就是生产力，节流不如开源

对大多数人来说，靠投资理财就能过上幸福的生活是不现实的。因为本金和能力的问题，投资理财并不能成为我们主要的收入来源，本职工作和个人事业才是财富的源泉。

一方面，我们要重视投资理财，打理好家庭财务，让我们无后顾之忧地去打拼事业。另一方面，我们要将更多的时间和精力投入到“开源”当中，提升自己的个人能力，增强竞争力，开拓自己的事业，勇敢创业……正如天下没有免费的午餐一样，美好的生活还需要通过我们的双手去创造。

工作是人生最大的财富

对一个人来说，生命中最重要活动就是工作，无论你在这世界上选择什么样的工作，为什么工作，如何对待工作，从根本上来说，它不是一个简单的关于干什么事和得到什么报酬的问题，而是一个关乎生命意义和人生价值的问题。因为除去工作的其他意义不论，工作首先是一种社会创造，创造必有价值，有价值的东西必会使他人受惠，使他人受惠的创造必然使创造者的工作价值得到提升。因此，我们每一个人在生活中，所从事的工作不仅是为了自己的生存问题和事业理想，同时也是在为社会为他人创造价值。

诺贝尔经济学奖得主尼尔·卡尼曼是一位美式足球的铁杆球迷，他从不错过每年1月份的季后赛。美式足球比赛时间为一场60分钟，其实并不算长，但同其他球赛一样，其中少不了犯规、换场、中场休息、伤停补时、教练叫停等，这样要耗费很多时间。花这么长的时间在电视机前看比赛，尼尔·卡尼曼感到很浪费时间，甚至产生了罪恶感。然而，球赛又不能不看，因此为了在心理上找到平衡，他准备在看球赛时给自己找点事干。

于是他在后院捡了两大桶核桃，放到客厅里，一边看电视，一边敲核桃，这样忙碌着使自己不至于闲着无事，心理自然安定了许多。

可尼尔·卡尼曼边看球赛边敲核桃时，脑子里突然冒出了一连串的问题：为什么自己长时间坐在电视机前无事可做会有罪恶感？为什么自己这么一会儿没工作就心里不踏实？

尼尔·卡尼曼在不断地敲核桃的过程中悟出了一个道理：社会赞许工作，

工作不仅对个人有好处，对其他人也有好处。如果一个人饱食终日而无所事事，那么除他自己的得失之外，别人也无法享受他从事生产带来的“交换价值”。

尼尔·卡尼曼由此得出一个观点：社会对工作赋予道德上正面的价值，直接或间接地促进了社会的发展和进步。

社会赋予了工作正面的价值，又鼓励人在工作中实现自身的价值。如果有一天人类停止了工作，这个社会便几无价值可言，人类社会的毁灭也就不远了。因此，工作是人生最大的财富，人们不仅可借此改观自己的生存境况，满足心理上的各种欲望，还可以借此肯定自己人生的价值，以及作为社会大家庭一分子的生命意义。

正如蜜蜂的天职是采花酿蜜一样，人的天职就是工作。如果一个人轻视他自己的工作，并且做得很粗疏，那么他不会得到别人的尊敬，同时也会慢慢让自己瞧不起自己。如果一个人认为他在工作中得到的只是苦累、烦闷，甚至已经到了忍无可忍的地步，那么一定工作得很糟，不是在敷衍工作便是在糊弄自己。同样，如果一个人想坐享其成，不愿参加任何工作的话，那么他不仅失去了人生最大的财富，同时也失去了自己生命的意义。

美国石油大王约翰·洛克菲勒曾说过：“除了工作，没有哪项活动能提供如此高度的充实自我、表达自我的机会，也没有哪项活动能提供如此强的个人使命感和一种活着的理由。工作的质量往往决定生活的质量。”

有一位医生，他在当了10年的执业医师之后，赚了一笔钱，于45岁宣布退休，全家移民美国，每天从事他最喜爱的两样休闲生活：打高尔夫球和钓鱼。

一年后，出乎意料，他又回到原来的地方继续做执业医师。

朋友们都很奇怪，这位医生诚实地说：“打高尔夫球和钓鱼持续一个月就烦了，没有工作形同坐牢，后来我在美国跟许多移民一样，成了‘三等入’。”

朋友们都好奇地问：“何谓‘三等入’呢？”

这位医生苦笑道：“首先是等吃饭，吃完饭之后是等打牌，打完牌之后就是等死了。这样等了一年实在让人受不了。只好回来再开业了。”

工作是人生最大的财富，这种财富包括物质更包括精神，人生中那些奋斗拼搏的日子正是追求幸福的过程。西方有句谚语：“No pains, no gains.”（一份耕耘，一份收获）这句话颇能解释为什么在最新的一份调查中，有33%的美国人愿意长时间工作，因为长时间的工作意味着经济繁荣和更高品质的生活。

为了事业的成功，我们在工作中也许唯有竭尽全力，默默忍受奋斗的艰辛，等待那不全都是成功的“喜悦”，但是我们最终会明白，那些奋斗拼搏的日子正是追求幸福的过程，也正是我们希望拥有的最美丽的日子和最高贵的财富。

最大的财富是你自己

当问及你最大的财富是什么时，你或许说是智慧，或许说是经济头脑，或许说是投资手腕，然而你却忽略了一点，那就是所有这些都是人所具备的能力。所以，你最大的财富不是别的，就是你自己。

即使你现在没有事业，没有财富，但是你人还在，你要是能够运用你的智慧，发挥你的经济头脑，动用你的投资手腕，那么不出几年，你也能过上富足的小日子。

首先，肯定自己的能力，依靠自己的双手和智慧争夺一番天下，而不要妄想依靠父母的遗产或者天上掉馅饼的美事。很多人或许总在抱怨，自己没有生在一个好家庭，所以没有那么多财富，更谈不上理财了。他们总在羡慕那些能够继承巨额家产的人，于是他们埋怨命运，埋怨父母，从不在自己身上寻找原因。其实他们不明白，父母生下了我们，给了我们宝贵的生命，这就是给了我们最宝贵的财富。愚昧的人总是意识不到自己的重要性，他们总是觉得是一种神奇的外力在引导我们走向富裕，而忽视了自身的价值。每一个人心中都住着一个财富天使，关键是你是否承认它的存在，是否给它成长的机会，肯定它并

开发它,才能创造出成功的人生。

穷人和富人在生下来时都是一样的,都是一个个单纯的、无知的个体,随着不一样的成长过程,他们才逐渐被分为两类:一类对自身充满了自信,他相信通过自己的努力和投资,就能把自身财富转化为实物资产;另一类则目光短浅,否定了人的主观能动性,一边懒惰、颓废,埋怨着命运不公,怨恨着父母无能,一边眼睁睁地看着钱“哗哗”地往别人家的院子里掉,却看不到别人的汗水。差距造就了不一样的人生。

所以要好好利用自己这笔财富,自己去创造和主宰自己的幸福。具体来讲,就是善于利用自己的头脑,完成符合自己特色的理财计划,当然还要维护好自己的身体健康和心理健康,让你挣来的钱有地方可花。记住,钱永远是为了更好地享受生活才挣的,钱自身是没有意义的,如果为了钱而放弃生活,那实在是愚蠢的行为。

有一位温州商人,他是一个普通的商人,然而他的一举一动却有着投资大师的气魄。自从下海以来,他遭遇过数次的风风雨雨,可是哪一次他都坚强地挺过去了。他告诉自己只要自己不放弃,那么就有希望。当问及谁是当地最有钱的人时,他总是幽默地说,我啊,世界上只有我能有我自己,所以我自然是最有钱的人了。

最开始的时候,他经营了一家小小的文具商品店,后来由于地理位置不好,竞争激烈,他转行经营音像制品,趁着流行歌曲的火暴以及电影业的发展,他的音像制品商店开得红红火火。后来,科技迅速发展,DVD、MP3、MP4等电子产品突然之间大批涌入国内,磁带、碟片的销售量大大不如往年。他看到行情的转变,没有悲观丧气,也没有得过且过,而是迅速地转让他的音像制品店,开了一家小电子商品店。他也是当地第一批从事电子商品经营的人,第一批开网吧的人,第一批做电子商务的人。当很多人趋之若鹜时,他已经在这行站稳了脚跟。

他是一位白手起家的人,没有特殊的家庭背景,没有天上掉馅饼的好运,

每一步都是他自己稳稳地走下来的。他通过自身的努力，不断地把自身财富转化为实际财富。

如今，还是有很多人无法重视自己的价值。他们的时间大多数浪费在自怨自艾、羡慕他人中，而恰恰忘记了自食其力。靠天靠地都不如靠自己。自己才是最有潜力的优良股，正确地挖掘自己的潜力，才能财源广进。

经营自己要注意扬长避短

人生的诀窍就是经营自己的长处，这是因为经营自己的长处能给你的人生增值，经营自己的短处会使你的人生贬值。正如富兰克林所说：“宝贝放错了地方便是废物。”把自己想做什么、能做什么，社会需要做什么，综合加以分析，找出最佳结合点，正确作出职业选择，你就迈出了人生事业发展的第一步。

24岁的小娜从服装学院毕业后，尽管有着过硬的设计师文凭，但因相貌不佳，联系了好几家单位都被拒之门外。后来，小娜听同学说广州服装公司多，工作机会也多，于是前去投奔在广州一家大广告公司打工的同学。

可是在广州打拼谈何容易。一来到人才市场，她才发现，比她“有知识、有文化的人”遍地都是。第一天出门找工作，她带着简历去几家著名的大公司应聘，因为长相不佳，竟然在一天之内被拒绝了6次。更可怕的是，她身上的钱快用完了！

小娜不甘心就这样灰溜溜地回去，相反，她下定决心要在这里创出一番事业。之后，小娜找到在一家服装店做导购的工作。小娜是搞艺术设计出身的，身上散发着迷人气息的文化底蕴，使她显得气质不俗；尤其是她那专业的审美眼光，令顾客十分信服和欣赏。不少白领丽人都指名要试小娜身上那种款式的

衣服,令她们惊喜的是,这种款式穿在自己身上显得高挑丰满,竟然比小娜更漂亮,于是纷纷购买。

其中有一位女士,来到小娜打工的这家店里,见她与自己的身高、胖瘦差不多,那件衣服穿在她身上又非常漂亮,眼睛不由一亮:这女孩不就是“活模特”吗?买一套回去一穿,果然十分得体。第二天,她又一口气在店里挑了3套。临走时,她还向店主建议:应该多配几个像小娜这样的“大众型模特”。因为广州女性的身材普遍矮,这样众多非标准体型的消费者,就能参照“大众模特”们穿衣的效果,挑选自己喜欢的靓衣了。

鉴于其貌不扬的小娜比其他的模特更有吸引力,于是店主就用高工资笼络住小娜这颗“摇钱树”。但是,小娜的理想并不限于此。等有了足够的资金后,小娜很快就开展出了自己的事业。

美国著名的成功励志导师、20世纪初著名的成功学奠基人斯维特·马尔登说:“我们在构筑自己目标的时候,也要充分考虑自己的个性、习惯。”如果你有自知之明,善于设计自己,从事你最擅长的工作,你就会成功。如达尔文学习数学、医学呆头呆脑,一摸到动植物却灵光闪闪;阿西莫夫有一天突然发现:“我不能成为一个第一流的科学家,却能够成为一个第一流的科普作家。”于是,他把全部精力放在科普创作上,终于成了当代世界最著名的科普作家。

同样的例子还有:篮球飞人乔丹成名前在一家二流职业棒球队打棒球,成绩一般,只好悻悻而退。而后在篮球方面却发挥了他的天才。可见,一个人要成功,必须找准个人能力和职业的最佳结合点。要找准最佳结合点,更多的时候还是要靠自我发现。台湾著名漫画家朱德庸25岁红透宝岛,《双响炮》《涩女郎》《醋溜族》等作品在台湾深受喜爱;在内地,他的漫画也非常畅销。可小时候的他却是一个问题孩子,并认为自己非常笨。

美国著名成人教育家戴尔·卡耐基说:“每一个人都应该努力根据自己的特点来设计自己、量力而行。根据自己的环境、条件、才能、素质、兴趣等,

确定进攻方向。”

不要埋怨环境与条件，应努力寻找有利条件；不能坐等机会，要自己创造条件，拿出成果来，获得社会的承认，事情就会好办一些。我们选择职业时，要注意的是特长与职业的匹配。比如擅长形象思维的人，较适合从事文学艺术方面的职业和工作；擅长逻辑思维的人，则比较适合从事哲学、数学等理论性较强的工作；擅长具体思维的人则比较适合从事机械、修理等方面的工作。

世界首富比尔·盖茨成功的秘诀是做你所爱，爱你所做。

要选择好工作，首先要问问你自己的兴趣所在。“我喜欢做什么？我最擅长什么？”人生的诀窍在于经营自己的长处，找到发挥自己优势的最佳位置。

美国微软公司的总裁比尔·盖茨，在哈佛大学还没读完就经营电脑公司去了，他的成功令人刮目相看、赞叹不已。英国近百年来最年轻的首相梅杰，47岁登上首相宝座，为世人所瞩目。然而他年轻时并无超人的聪明之处，16岁时因成绩不好而退学，后又因心算差未被录取为公共汽车售票员。对此有许多人想不通：一个连售票员工作不能胜任的人怎么当了首相？针对这种怀疑，梅杰在一次谈话中回答说：“首相不是售票员，用不着会心算。”

从这里我们可以看出，一个人事业成功与否，在很大程度上取决于自己能不能扬长避短，善于经营自己的长处。“尺有所短，寸有所长”，每个人都有自己的长处。如果你能经营自己的长处，就会给你的人生增值；反之，如果你经营自己的短处，那就会使你的人生贬值。

哈佛大学的塞缪尔·哈恩曼教授说：“对于梦想创富的人来说，不是缺少才能，而是缺少对自己人生价值的开发利用。”追求财富，必须先了解自己的短处和长处，找到适合自己的方向去努力，这样才有把握。如果只羡慕别人的成就而不去了解人家成功背后的故事，这样，你一开始就输了一半。此时若不知检讨，只会嫉妒和自怨自艾，财富只能离你远去了。这样丢掉财富是最不应该的，因为你并不是输于天资或技术或努力，仅仅一个心态就会导致天壤之别。所以，千万别让财富在你心乱时溜走，要以积极的心态抓住它。

打造自己的看家本领

人们常说：“一招鲜，吃遍天。”只要你对自己从事的行业有所专长，那么你一定就是此行业的一代宗师了。

《庄子》一书中，有两个技艺超群的人。一个是厨房伙计，另一个是匠人，厨房伙计即那位宰牛的庖丁，匠人即那位楚国郢人的朋友，叫匠石。二人共同之处，就是技艺超群，简直到了出神入化的境界。

先看庖丁，他为梁惠王宰杀一头牛。他那把刀似有神助，刷刷刷几下，一个庞然大物便肉是肉、骨是骨、皮是皮地解剖得清清爽爽。他解牛时，手触、肩依、脚踏、进刀，就像是和着音乐的节拍在表演。更奇的是，庖丁的刀已用了19年，所宰的牛已经几千头，而那刀仍像刚在磨石上磨过一样锋利。此时你看他提刀而立，悠然自得，又仔细地把刀擦净，收好。那神气，就如同优雅的西班牙斗牛士。

再看匠石，也许是木匠，也许是石匠，也许是木石活儿都做。他的技艺也十分了得。郢人把白灰抹在鼻尖上，让匠人削掉。那白灰薄如蝉翼，匠人挥斧生风，削灰而不伤郢人的鼻子。

有人讲，凡是掌握了一门技艺，无论是做什么的，都可以成名。只要有一技之长，就可以自立。的确如此。过去老人总对年轻人说：“纵有家产万贯，不如薄技在身。”这是最平凡、最实在的真理。几个下岗大嫂，都是做饭行家，一合计，总不能老靠一点儿救济金度日，于是办起了“嫂子饺子馆”，卖的饺子薄皮大馅，服务热情，生意很快就兴隆起来。和他们相比，无技之人的确是最苦。别说扬名，自立都很困难。现在的社会竞争激烈，没有真本领，很难在世上立足。

有些人瞧不起技艺，总想做大事。做大事是可以的，比如当总经理、从政做官、做科学家、理论家等等。但一是要真有那份才能，也要有机遇；二是做大事也常常离不开靠技艺做小事打基础。这个基础包括锻炼你的实践能力，锻

炼你的意志，以及对基层实际的体察。有时一技在身，也能助你成就大事。

不要小瞧这些技艺：理发、给死者整容、墓表、烹饪、园艺、茶道……只要技艺精深，在当今世界同样大有可为，同样事业辉煌。聂卫平是围棋大师，杨小燕是桥牌皇后，侯宝林是相声泰斗，梅兰芳是京剧巨擘，乔丹是篮球巨星，皮尔·卡丹是时装大腕……许多原被人视为“雕虫小技”的技艺，今天却有了巨大的商业和社会价值，有的甚至变成一种产业。

人生在世，能有一技在身，就起码有了安身吃饭的本钱，如果技艺精湛，就会更有作为。

在生活中，之所以有许多人最终无法实现少年时代的梦想，原因就是他们同时涉足了太多的领域，由此难免会分散精力，这就阻碍了他们的进步，使得他们最终一事无成。他们没有采取一种更明智的做法，集中精力于某一个领域，咬定青山不放松，最终成为该领域所向无敌的行家高手；相反，他们选择了在很多领域成为三脚猫似的人物，四处出击，什么东西都有所涉猎，却又都是浮光掠影，浅尝辄止，最终只懂得一点皮毛。将精力集中于某一个领域，最终成为该领域的行家里手，才是最明智的做法。

也许我们的天资不高，能力有限，但是如果我们把精力全部集中在一个领域，就一定能做出惊人的成就。许多我们景仰的伟人，也不过是专心于一个领域的平常人。

舍得自我投资，当社会最需要的产品

当下是一个知识快速“折旧”的年代，进入职场后，在校期间所学的东西，如果不随时更新，很快就跟不上时代。但是，徒有持续学习的上进心还不够，更要懂得如何快速有效地在浩如烟海的信息中“淘金”，掌握最新的关键

情报。现在是速度决定胜败,谁的情报力比较快,谁就掌握赢的先机。因此,我们必须学会把“信息收集”列为“绝对必要的工作技能”,必须舍得投资自我,即把自己收入的一部分,花在资讯搜集或能力开发上面。

日本现在的白领阶层中,在工作之余学习各种才艺,上空中大学(广播电视大学)或专科学校取得资格的人,竟多达26万人。他们这样进行自我投资,目的是为了提升自己,增强自己的竞争力。因为他们知道,一旦你放松了求知的脚步,马上会被人追赶过去。

所以说,我们只要有经济条件,首先应投资于教育。实际上,当你还是一个穷人时,你所拥有的唯一真正的资产就是你的头脑,这是我们所控制的最强有力的工具。当我们逐渐长大时,每个人都要选择向自己的大脑里注入些什么样的知识。

在当今知识经济的社会里,知识越发凸显出它超常的价值,在知识和信息方面落后于人,很快就会被社会淘汰。社会的发展越来越快,可谓日新月异,知识的更新也越来越快,年轻人若想成为社会的弄潮儿,而不是落伍者,就一定要紧跟时代的步伐,随时把握时代发展的脉搏,及时调整自己,了解自己需要哪些知识来武装自己,并以最快的速度为自己充电。

自我投资非常重要,所以在必要的投资上不能舍不得花钱,因为你要想到它给你带来的效益可能远远超过你为它所投入的。“知识用时方恨少”,平时了解社会发展的动态和趋势,了解什么是当前社会中最有用的知识,然后尽快地去掌握它。这样机会到来时,你就会发现你比别人拥有更重的胜算筹码。

以前人们求职更多的是注重高收入。眼下,更长远一些的因素开始越来越受到人们的关注:公司能不能提供正规的培训,使自己得以不断提升?也正因为如此,在不少单位的招聘广告中,都把“培训机会”写在了显赫的位置上。

随着信息时代新知识的膨胀性扩展,企业管理人员最终意识到,企业内部人力资源必须通过不断的开发,企业员工所具有的知识与技能才能完成再生及再利用,否则这种“易耗型资源”将会随时消耗殆尽的。

美国《Computer world》杂志日前的一项以IT从业人员为对象的调查显示：在高工资之外，人们更渴望公司提供培训教程。该杂志表示，管理者必须与IT从业人员进行更有效的交流，提供使专业人员提高技能的机会及由公司负担的学习进修机会。

事实上，在单位不能满足自己时，有心计的白领们早已自掏腰包开始接受“再教育”。工商管理、计算机、财务和英语等都是比较热门的项目，这类培训更多意义上被当作一种“补品”。在以后的职场冲浪中，这些培训将化为各种资格证书，在求职或跳槽时增加自己的“分量”，有时学历证书反倒排在了后头。

美国职业专家指出，职业半衰期越来越短，所有高薪者，若不学习，无需5年就会变成低薪！人才处于不断折旧中，而学习是防止人才折旧的最好方法。人才市场也随之出现了新的概念，由原来的高学历、高职称就是人才，转向“有需要才是人才”。

科技发展一日千里，市场经济千变万化，人才的需求也随之不断改变。随着职场进入了后学历时代，学历之外的“素质训练”将被用来证明你比别人更优秀。唯有懂得适时投资自我，“做社会最需要的产品”的人，才会成为万绿丛中的那一点红。

经营资格证书，给自己“加薪”

对职场人而言，专业资格证书是一种财富源泉，帮助我们得到加薪、升迁等更多机会。

刘美雅在一家企业从事会计工作，每月收入4600元左右，而同她在一个办公室的另一名从事会计工作的同事，则因持有注册会计师资格证书，每月领

到的工资都是她的一倍还要多，同样都是会计，工资却大相径庭，她很是不服气。而他的爱人在银行理财部工作，同样也是没有银行理财师资格证书，和同一时参加工作，但持有银行理财师资格证书的同事每月工资相差一大截。所以，性格非常要强的夫妻俩，都打起了自己的“小九九”，铆足了劲准备各自都拿个能为自己加薪的资格证。

于是，两人便忙开了，又是买书，又是加班复习，通过各自的辛苦付出，先前的考试都已经顺利及格，照此下去，再通过剩余应考科目的考试，他们夫妻就可以拿到各自的资格证了，到那时，自己再不用羡慕同事了，因为有了资格证，也可以拿“高薪”了。当然这也是社会的需要，就这一纸资格证，在未来的职场中，无论在哪一个和自己证书相关的单位工作，自己都会成为“抢手货”。

如今，随着社会的发展，资格证书的含金量高与低，在人们的职业生涯中所起的作用越来越明显。如果自己拥有的资格证书含金量高，可能自己在工作的单位，工资就会相对较高，而提拔重用的机会也就相对就多。反之资格证书含金量低，可能就是工资低，提拔机会少。因此说，对于身在职场的人，就应该不断学习，投资自己，努力用更大的热情去“考证”，以通过“考证”增加自身的“分量”。未来社会的发展趋向更离不开有“资格”的人才，只有拿有更多有重量的“本”，才会让自己在通向职场的成功路上更加的平坦。

所以，对有些人来说，当前正是经济低迷时期，任何投资理财产品和投资渠道也正处在低迷阶段，而此时拿出自己的一部分资金用心去考资格证，正是大好时机。如果抓住机遇，通过自身努力拥有了更多含金量不菲的资格证书，自己肯定有朝一日在职场中就会“山鸡变孔雀”高人一等。

当然，现在已经身在职场的人对于“考证”也不能过于的盲目追求，不计成本，只要有“考证”的机会自己就要积极地去进行报名，去参加考试，如此，对于考证人可能就会让自己的投入大，而收获小，造成严重的比例失调，即使自己拿到了证，可能最终也会成为摆设，这样一来，考证人无疑会让自己

浪费钱财不说，就是精力与时间也会被白白地搭出去。因此说，要想让自己的投入更加具有含金量，在“考证”前，就要最先考虑到自己所从事的职业，看是不是和自己的职业非常地吻合，如果考了这个证究竟对自己提升职场地位有没有帮助，就像刘美雅夫妻那样，考证要对号入座，只有如此，考出的证才更具含金量，为更多地获取财富提供了有力的资本保障。

身兼数职，让你的财务结构更稳健

在物价上涨的今天，如果仅仅靠一份工作来积累财富恐怕是天方夜谭了，各种消费都在掏空我们的钱包，不要说积累财富了，可能连当月的基本消费都承担不起，即使面对这种困境，生活还得继续，不是吗？所以仅仅一份工作，靠着“铁饭碗”的时代已经成为历史了，当今，身兼多职才是我们的时代主题。

无数投资大师的经历告诉我们：不要放过任何一个赚外快的机会，外快可以让你如虎添翼。

彼得·林奇，麦哲伦基金的创始人，现任美国富达公司第一副总裁，他被称为是美国最伟大的基金经理和投资奇才。彼得·林奇出生于美国波士顿的一个富裕家庭里。父亲曾经是波士顿学院的数学教授。他10岁那年，父亲因病去世，全家的生活陷入困境。家人开始节衣缩食，林奇也从私立学校转到了公立学校。

为了缓解家庭的经济压力，林奇在一个高尔夫球场当球童，那时候很多大企业的老板都有打高尔夫球的爱好，他们经常在一起讨论经济和投资问题，于是小林奇就在他们的谈话中，接受了股票市场的早期教育。每一次的兼职，他不仅仅挣到了钱，还学到了无价的知识 and 经验。

彼得·林奇读完中学后，顺利考进波士顿学院，即使在学习期间，他也未

放弃兼职球童的工作。大学一年级时，林奇获得了球童奖学金，加上积累的小费，他不仅可以自己支付昂贵的学费，而且还剩下一笔不小的积蓄。

大二那年，他听完证券学教授讲授的美国空运公司的未来前景后，立刻从积蓄中拿出1250美元投资于飞虎航空公司的股票。这种股票因太平洋沿岸国家空中运输的发展而暴涨。林奇凭借这笔资金狠狠地赚了一笔外快，这笔钱供他读完了大学，还读完了研究生。

彼得·林奇攻读研究生时也没有闲着，他早已深深体会到各种兼职给他带来的金钱和知识收获。他利用暑假时间，在富达公司找到了一份兼职工作。

那时候富达公司在美国发行共同基金的工作中做得非常出色，所以彼得·林奇能在这样的公司实习，对他而言，机会是非常宝贵的。在富达公司，彼得·林奇被分派做企业调研和撰写报告的工作，负责对全国造纸业和出版业公司的真实情况进行实地调查分析。除了比较可观的实习费外，他还通过深入接触股票，认识到了股票的真实面目。

后来，他正式进入了富达公司工作，1974年，彼得·林奇升任富达公司的研究主管。1977年，彼得·林奇被任命为富达旗下的麦哲伦基金的主管，从此他拥有了一片可以展翅高飞的天空。

回想他以前走过的兼职生涯，不仅仅给他积累了生活所需的资金，还给他带来了很多在日后倍加受用的知识。

现在依然有很多人狭隘地认为：兼职只是穷人才去做的苦力活。这种想法严重地毒害着他们的求富思维。于是，即便是赚外快的机会幸运地找上了他们，他们因为好面子、怕丢人，或者害怕辛苦也不肯去接受它们。他们依然靠着那点微薄的薪水，勒紧腰带度日。当他们看到别人在享受生活，叱咤股市的时候，他们只有羡慕的份儿。

事实上，赚外快已经不仅仅停留在因为没钱花而需要去做的年代了，能够赚到外快不仅仅是财源的一种，更或许是把握机会、获得知识的一种。身兼多职会让你认识更多的人，接触更多的工作，体会更多的生活。人生本来就应

该是丰富多彩的，如果被一项工作遮住了全部的视线，你不觉得那是一件非常可惜、狭窄的人生吗？

金融天才乔治·索罗斯说，现在所有人的收入只有一个来源，就是工作。这种财务结构是有一定风险的，如果你只有一份工作，那相当于你的风险就高达50%，如果你拥有很多份兼职，那么你的财务风险就会根据兼职的增多而大大降低。所以想拥有稳健的财务结构，就要不断地努力工作，还要辛勤地身兼多职。

索罗斯一直坚持“稳健经济理论”，他和美国第一理财大师苏茜·欧曼的理论恰有同工异曲之处。所谓稳健经济就是个人的资产来源不要期望于一个目标上。道理很简单，用交通工具做个比喻吧，四个轮子的汽车永远比两个轮子的自行车跑得稳当，而且速度快。对于财富累积也是同样道理：仅仅靠一个工作来挣钱，钱永远不会来得稳健而且高速；必须懂得寻找兼职，通过各种外快提高自己的财富积累速度。

苏茜·欧曼说，金钱并不是肮脏和邪恶的东西，只是看待它的人心有善有恶罢了。金钱永远是多多益善的，这不是拜金，而是对美好生活的追求。

在生活中，苏茜·欧曼也执行她的“金钱论”，据说如果想和她共进晚餐，那么请先付1万美元的预约费。或许这个昂贵的预约费也只有这个精明的理财大师才敢要。

苏茜·欧曼丝毫不掩饰她对金钱的追求，她儿时的一些记忆以及家庭教育对她的影响，都让她觉得对金钱的追逐，是每一个智慧的人都迫切想去做。这种原始的欲望如果被压抑，那就是虚伪的。通过正当手段追求金钱，不仅是光明正大的，而且是应该被推崇的。

苏茜·欧曼大学毕业后，在一家面包房里做了7年的女招待。后来得到了一个老主顾的支援，她用借来的5万美元购买了石油股票，结果她有了5000美元的赢利。然而，随着国际石油市场的动荡，她的积蓄又被卷进去了。她受到很大的打击，她认识到如果不把握其中的规律是永远无法获得主动权的，于是她潜

心学习，决定当一名专业的理财师。

从一个女招待到富翁的理财顾问，而她自己也成为身价亿万的女性，她不仅仅成为全世界女性的榜样，也让很多男人都望尘莫及。苏茜·欧曼被誉为“全球最出色，最富有激情，也是最美丽的个人理财师”，这位传奇的职业女性在讲授理财之道时，最喜欢强调的是，钱就是一件非常好的东西，多多益善，为什么我们要压抑自己对它的狂热呢，积极地行动起来，不放过任何一个挣钱的机会，这样你才有成为亿万富翁的可能。她认为，金钱是不分国度的，虽然各国文化对金钱的理解有差异，各国的个人财务制度，以及金融机构的个人产品也有所差异，但总体来讲，投资原则是一致的，金钱的意义是一致的，对财富的追求是一致的。

“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”金钱的积累不是一日而成的，它应该是一个越来越多的过程。除了一份稳定的工作收入外，我们还需要尽量身兼数职，这些兼职不仅仅能加速我们的财富积累，同时也开阔我们的视野，增长我们的见识，何乐而不为呢？

打工成就别人，创业才属于自己

有些人能力不错，却不愿意更进一步开创事业。在他们眼中，自己按点工作，薪水不菲，让别人承担责任能更轻松一些。但30年后呢，当年老体衰失去工作的时候，是否会后悔当初的选择？

其实，人人都是潜在的成功者。每个人都完全可以开始思考：“我是否可以胜任一项更好的工作？我是否有可能自己创业，将主动权掌握在自己手上？”

单位里新来了一名女大学生，小伙子帮着她去领办公桌，没想到，她挑了一个小时都没挑好。小伙子说：“差不多就算了，不就一张办公桌吗？”谁

料，那名女大学生说：“我刚毕业分配来，这张办公桌可能要陪我一辈子呢！”

说者无心，听者有意。这句话对小伙子产生了很大的震撼，一想到自己一辈子可能就围着一张办公桌转，他就不寒而栗。他毅然离开了闲散的机关单位，开始了自己的创业历程，这个小伙子就是如今的著名房地产商潘石屹。

一些天赋相差无几的人，由于选择了不同的方向，人生迥然相异。所以，走好每一步，做好每一次选择就显得尤为重要。选择往往是一道门槛，不同的选择将决定不同的人生命运。

你是选择做一个打工仔，还是选择做一个创业人？浙江人的工作哲学：“宁做创业狼，不做打工狗”，虽然这话说得有点极端，不少给别人打工的朋友听闻此言，有反感、厌恶之情也在所难免，但仔细想想，却不无道理。

狼为了寻求自由，宁愿独立人格，自由思想，浑身是胆地奔跑在茫茫草原之上，猎羊杀牛，肆意享受自然女神提供的美味，吃饱饭足后就尽情躺在草地上，悠闲地享受温暖的阳光，吸收清新的空气。草原狼有足够的尊严，它们是草原的主宰，但也必须学会抗击人生的冬季，如忍受寒风暴雪，忍受饥肠辘辘，它们甚至还会随时担心自己会因冻饿而死。

相比之下，狗的生活是有保证的，尽管只能吃一些残羹冷炙。虽然吃到足量美味的机会不多，但起码有主人的庇护，不用为冬天的到来而担心挨饿受冻。安逸的状况让狗们感恩戴德地开始默想：未来的岁月依旧为主人效忠。渐渐地，委曲求全成了贴在狗头上的标签。为了稳定的饭碗，学会了听话和服从；为了自己老时有一份固定的口粮，学会了摇尾乞怜！在主人吆三喝四的呼声中，它们失去了自由与尊严。

现实生活中，绝大多数人都缺乏破釜沉舟的勇气，而选择稳定、安逸的生活，只有少数人才会选择狼的生活。事实上，成为社会台柱子或者做出一番成就的，正是这些不安分的少数人。一个人想出类拔萃，需要舍弃贪图安逸的心理，像狼一样勇于追求自由的人生。因为打工是成就别人的成功，创业才完全属于自己。

今年30岁的陈婷，2010年大学毕业后，被深圳一家公司聘为文秘。一年后，陈婷觉得“抄抄写写，整天待在办公室，虽然安逸，但总觉得不是她所追求的人生……”，于是，她不顾亲戚朋友的劝阻，回到家乡。

2012年，她开始从事有机养殖，自2014年养殖成功以来，她的年收益已经达到50多万元，还辐射带动周边县市农民一起养殖，每户年均效益达到10万元以上。

一个人如果以追求安逸舒适的生活为人生目标，则只需适当调整一下心态，坚守现有的工作状态便可以实现。但是如果体验不同的人生精彩，实现另一种人生的飞跃，那么创业才是适合自己的选择。否则，打工的时间越长，容易让人越来越心虚，越来越胆怯，越来越沉湎于单位之中难以自拔，后来创业的念头只能永远留在心底，成为永久的遗憾。

能力就是生产力，创业者必备六种能力

工欲善其事，必先利其器。对于创业者来说，需要具备一定的能力。只有具备能力，才能保证创业的成功率，才能在创业的道路上少走弯路，走得更远。那么，对创业者来说，需要具备哪些能力呢？

创新能力：有胆有识，不是只知道墨守成规

创业者，即使是小本创业者，有胆有识，不去墨守成规，才会有成功创业的可能。如果做事畏手畏脚、胆小怕事，即使你创业了又能怎样？新鲜事物不敢接受，有的只是老套做法，那只有喝西北风了。

应变能力：处事不惊，有非常强的承受能力

即使是做小本创业，创业者也不可能是只赚不赔，除非他做的是无“本”取“利”的生意。但有这样的好事吗？所以，即使是小本创业者也必须要有良

好的心理素质,需要有处事不惊的大将风度和毫不气馁的顽强斗志。在小本赚大钱时也不能欣喜若狂,而在赔钱时也不能一蹶不振,无法承受挫折。做生意挫折是难免的,可能挺一挺就会过去。如果连这点承受能力都没有,那又何谈创业?

组织协调能力:能够独当一面,处理各种事务

即使是进行小本创业,在整个过程中创业者也都需要独立去处理不少的“事务”,这就要求创业者必须能独当一面,只有创业者有这样的能力,才会非常顺利地渡过各种“难关”。面对一个棘手的问题,创业者如果不能很好地妥善解决,可能就会让自己打下的“江山”瞬间崩塌。这样的素质,即使是小本创业者也必须要具备。

社交能力:善于结交,懂得和更多人交朋友

俗话说:“一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮”,所以即使是小本创业者也要善于结交朋友,懂得和更多的人交朋友。多一个朋友,就等于在创业的过程中多一条路,多一个帮手。当然,在交朋友的时候,小本创业者需要擦亮眼睛,善于交那些讲诚信、懂回报的朋友,对那些只能看见利益、缺乏诚信的所谓“朋友”,要学会及时远离他们。你的真心实意可能会换到这类“朋友”的狼心狗肺,不帮你不说,在熟悉你的生意后,甚至给你拆台。

化解风险能力:警觉性强,能够预知风险并有规避风险的能力

创业做生意就会有风险存在,有来自市场的,有来自商品的,有来自人的等等,因此,即使是小本创业者也必须要有较强的警惕性,知道如何去规避这些风险。如果创业者有较强的危机意识,能够在遇到风险时懂得及时去化解风险和危机,如此才会让自己在创业路上荆棘变坦途。

哈佛大学拉克教授讲过这样一段话:“创业对大多数人而言是一件极具诱惑的事情,同时也是一件极具挑战的事。不是人人都能成功,也并非想象中那么困难。但任何一个梦想成功的人,倘若他知道创业需要策划、技术及创意的观念,那么成功已离他不远了。”

个人创业致富的九大窍门

从当今社会经济发展特点来看,人们的工作大致可分为三种类型:国家公务员、雇员、老板。

恐怕很多人都想做老板,但是谁都知道,老板有老板的难处,并非人人都当得了。做一个赚钱的老板,一个事业有成的老板是需要勤奋和智慧的。任何事业都是由小到大,在不断总结经验、积累资金的过程中,慢慢发展起来的。

我们在总结前人经验的基础上,结合当代社会发展特点,总结出了以下九大窍门:

1. 将创业资金数额减到最低

别举债,别投入全部家庭储蓄。

成功机会只有20%至30%的新事业,不值得这样冒险。你计划的事业要由现有的构想和你个人才华及专长做起,而且只需要少许现金。

2. 学习销售自己

身为企业经营者,只要你知道如何销售自己,初期投资并不需要准备大笔资金。开业30天内,你就可以找到客户,现金60天内就会进来,帮助推动业务成长。

3. 对客户要大方

新事业不宜对顾客收费过高,甚至为顾客提供免费服务,让他们知道你能做什么。就算没有签约,他们也会介绍其他付费客户。有时,要懂得小鱼钓大鱼的道理。

4. 开始时条件不妨简陋些

有人曾在卧房一角,以一桌、一椅、一台小电脑,开创顾问公司。5年内,公司收入超过50万,规模逐渐扩大至有自己的办公室和12位员工。

5. 长时间工作

把会计、书信等行政工作留到夜晚。这些事绝对不能占用朝九晚五的时

段。这个黄金时段只能用来建立人际关系,作简报,打电话,或与客户面对面交谈,晚上回家后才从事不会产生收入的工作。

6. 爱你的顾客

永远有礼貌地和顾客说话,不论他们有时多么令你生气。记住,顾客不仅是上帝,还是独裁者,要尽力使顾客满意。我的做法是,介绍上虽指明服务项目,但我经常超越合约项目,提供更多服务,超过顾客期望,这便是小企业主最好的广告方式。

7. 开始不成功也要继续努力

绝对不要放弃,成功经常就在失败的前方。失败代表你已经在正确的道路上,只要失败次数增加,努力的时间够长,途中做出聪明的选择,你终会成功。

8. 独自经营

开始创业时,避免邀其他人合伙。合伙就像婚姻,你愿意接受这样的束缚吗?更何况,统计显示,婚姻的合伙关系,两对中就有一对以离婚收场。一般来说,如果你想创业,最好自己做。

9. 安排休闲时间

尽管待办事项堆积如山,也要强迫自己星期六或星期日休息一天。你损失的那一天,会因为下周生产力增加而加倍补回,而且家人和顾客也希望你能这样做,因为休假使人愉快和喜悦。拨出时间运动,和家人出游,甚至看场电影,你暂时抛开业务,工作反而更有效率。

Chapter 4

玩转理财工具，打造永不休息的赚钱机器

如何投资，比投资多少更重要

理财是改变生活的必由之路。要理财就要借助理财工具，让理财工具为你打理钱财，为你积攒财富，为你走向未来的富裕生活搭建桥梁。

常用的理财工具有储蓄、保险、债券、房产、基金、股票等。选择一种理财工具，除应懂得它有哪些投资类型外，还应知道它的注意事项、普通理财技巧，以及应避开哪些误区。如果这些都明白了，自然在投资理财产品时就能做到举重若轻，得心应手，从中享受到最大的实惠。

量身理财，选择适宜的投资理财工具

让钱生钱是一个现代人的智慧表现，前几年全球股票市场大牛市，参与者都发了财，我国也不例外。不过，并不是买了股票就能赚钱，投资也要讲究方法和时机。

理财是通过一系列有目的、有意识的规划来进行财务管理，累积财富，保障财富，使个人和家庭的资产取得最大效益，达成人生不同阶段的生活目标。常用的理财工具有储蓄、保险、债券、房产、基金、股票等。

面对一个家庭的财产，建立一个良好的投资结构就像造一座金字塔，首先有宽厚的底部，安全性高的投资，比如零风险的储蓄，才能递次建构高耸的塔尖，比如低风险的国债、中度风险股票、高风险的不动产投资。成功的投资组合必须依靠不同风险层次的金融商品进行具体设计。理财工具可以分为流动性投资工具、安全性投资工具、风险性投资工具和保障型保险工具。

1. 安全性投资工具

主要包括：中长期储蓄（一年以上）、中长期国债、债券型基金、储蓄型的商业养老保险（年金保险、分红保险和万能保险）、中期保本型的银行理财产品、中期保本型的券商理财产品、中期保本型的信托产品、社会养老保险。

特点：存住每分钱，避开所有风险是首要目标。不会亏本，投资收益适中，投资收益有保障，但流动性稍差。如果你及你的家人将在近期内动用手中现金，就必须做个储蓄型的安排。比如，你计划近期买房，就不该将房款投资在任何有风险的商品上，抱着再赚一点的幻想。

2. 风险性投资工具

主要包括：股票、股票型基金（混合型基金、指数基金）、房地产（房地产投资信托基金）、黄金、外汇、非保本型的银行理财产品、非保本型的券商理财产品、非保本型的信托产品、投资联结保险、收藏品。

特点：可能亏本，但也可能带来很高的投资收益。一般而言，投资时间越长，越会获得较高利润。

3. 流动性投资工具

主要包括：活期储蓄、短期定期储蓄（三个月、半年、一年）、通知存款、短期国债（一年以内）、货币市场基金、短期保本型的银行理财产品、短期保本型的券商理财产品、短期保本型的信托产品。

特点：随时可以变现，不会损失本金，但是投资收益很低。

4. 保障型保险工具

主要包括：定期寿险、人身意外伤害保险、医疗保险（社会医疗保险和商业医疗保险）、疾病保险、收入保险、失业保险（社会失业保险）。

特点：保障型保险属于消费型保险，没有储蓄的性质，价格较低廉。

投资银行理财产品要走出四大误区

银行理财产品是大家比较熟悉的，比如国债，一直都是老年人的首选和最爱。银行理财产品对特定的客户群体来说，不仅具有收益和风险适中的特点，而且具有保值能力相对较强的特点，但无论产品优点多与少，要想做好这项投资，必须走出四大误区。

误区之一：预期最高收益率就是最终收益率

很多投资者在投资银行理财产品时，不看产品，只认预期最高收益率，他

们认为预期收益率就是最终收益率，甚至在投资时连合同都不认真去看，便毫不犹豫购买下该银行理财产品。其实，这些投资者在投资银行理财产品时便已经走进了把预期收益率当成最终收益率的投资认识怪圈。对于这点，投资者在投资银行理财产品时思想观念必须扭转过来，预期最高收益率并不是最终的收益率，这只是银行根据前期同类产品的相关收益率，对此类银行理财产品做了一个后期的估算值。因此，投资者不能迷信其预期最高收益率，而是要看该银行理财产品究竟是不是真正适合自己。

误区之二：关注产品收益率高于产品投资方向

对于任何投资者来说，投资为的就是获取收益，因此，投资者在关注银行理财产品诸项指标时，首先关注的便是产品收益率的高低，然后关注的才是风险程度。其实，投资者的这种认识不是完全正确的。有的投资者会这样说，投资本来就是为了获取更高收益，肯定应该首先关注它的收益。这话当然不错，但就投资而言，投资者应考虑到只要是做投资就会有风险存在，而对于银行理财产品，如果不是固定收益型的，是其他型的，收益便会完全浮动。一般来说，预期收益率越高的理财产品相对风险也就越大，因此在投资银行理财产品时，首要的应是根据自己的承受能力去选择银行理财产品，而不是一味地关注投资收益率。对于投资相对保守的投资者而言，银行理财产品所要投资的方向才是其需要关注的重点。

误区之三：只买合同上写明保本保收益的产品

在投资银行理财产品时，很多投资者对理财产品合同中写明的保本保收益条款很看重，认准了它就是自己所要投资的对象，他们觉得，这一点对于自己投资银行理财产品非常的重要，只有合同上写明保本保收益，自己在投资后心里才会更踏实一些。当然保本保收益，对任何一个投资者来说，是应该的，但单单从合同字眼上看，以是否写明了保本保收益来决定买与不买，这种想法未免有些偏颇了。现在，银行理财产品中的大部分是属于不保本型的。但是，银行一般都会采取各种手段去保障投资者的利益不受损害，当然保本、亏本和

零收益的情况也是存在的。其实，对于保守型的投资者，在购买银行理财产品时，为了能做到保本保收益，并不见得非要看合同上是否写有此条。就如债券类的银行理财产品，虽说在合同上并没有把此条写进去，但它也几乎没有任何风险，保守的投资者也同样可以选择。

误区之四：对于不写预期收益的产品不敢去买

很多投资者在投资银行理财产品时，看到产品的合同上面没有写预期收益就不敢买该种产品，认为买这种合同上银行“不敢”写预期收益的银行理财产品心里会不踏实。其实，任何一种银行理财产品，即使在其合同上写有预期收益率也并不是到期后的一个准确值，并不是到期后，投资者就可得到所预期的收益，只不过是一个估算后的值罢了。为什么有些银行在理财产品的合同上不去写预期收益呢？就比如说，像投资方向在申购新股的银行理财产品，在产品的合同上往往写的也只能是经过计算出现几率相对大一些收益率的区间，如此，不写收益率数字，也就会显得很正常。因此，对于投资者而言，无论合同上是否写有预期收益，对投资者而言并没有多大的意义，最主要的是看这种银行理财产品投资的是哪一个领域，如果投资者认为这个投资领域不错，不妨就大胆去投资，不要因自己在合同上看不到预期收益，而让自己错过好的银行理财产品，使自己耽误了一次好的投资机会。

轻松学储蓄，受益一辈子

很多人都认为储蓄很简单，不就是存在银行嘛！其实简单的事情当中也有很多实用的技巧，就当前的储蓄存款利率水平来讲，如果拿当前的物价指数来进行比较，它可以说并不高。这样就需要储蓄存款人采取一些技巧，以能在同等资金的情况下获取到更多的利息。

1. “12张存单”存储法

为便于积累资金，能够达到最理想之目的，笔者经过多次计算和推敲，确认“12张存单”的存储方法，更能显示出储蓄的优越性和魅力，具体操作步骤为：选择一个离自己工作单位或住宅比较近的服务态度好的储蓄机构，按计划，存入的数额可根据收入水平，以不影响家庭生活而定，如家庭每月平均收入为5000元左右，每月便可考虑存入2000元一年期定期储蓄存款，当连续存足1年后，手中便会有12张定期储蓄存单，这也就是所谓的12张存单，金额共有24000元，这时第一张存单便开始到期，然后把利息与本金及第二期所存的2000元相加，再存成1年期定期储蓄存款，如此手中便时时会有12张存单循环，年年、月月复始，一旦急需用钱，每月便可有存单到期，即使此张存单数额不够，也有近期所存的存单供提前支取，即减少了利息损失，又可达解燃眉之急的功效，可谓两全齐美。

2. 存单四分存储法

如果你这个家庭现有10万元，并且在一年之内有急用，但每次用钱的具体金额、时间不能确定，而且还想既让钱获取“高利”，又不因用一次钱便动用全部存款，那你最好选择存单四分法，即把存单存成四张，这种方法可以降低损失。

具体操作步骤为：把10万元分别存成四张存单，但金额要一个比一个大，应注意适应性，可以把10万元分别存成10000元的一张，20000元的一张，30000元的一张，40000元的一张，当然也可以把10万元存成更多的存单。如果存单过多则不利于保管，还是最好在确定好金额后，把钱存成四张存单，在存款时最好都选择一年期限的。把10万元分成四张存单存储，这样一来，假如有1000元需要周转，只要动用10000元的存单便可以了，避免了需要10000元，也要动用“大”存单，减少了不必要的损失。

3. 交替存储法

如何才能既不影响家庭急用，又能用活储蓄为自己带来“高”回报呢？那

么，您不妨试一试交替存储法，具体操作步骤为：假定你这个家庭现在手中持有10万元，您不妨把它分成两份，每份为5万元，分别按半年、1年的档次存入银行，若在半年期存单到期后，有急用便取出，若用不着便也按1年期档次再存入银行，以此类推，每次存单到期后，都转存为1年期存单，这样两张存单的循环时间为半年，若半年后有急用，可以取出任何一张存单。在适当的时候也可按急用数额，动用银行定期储蓄存款部分提前支取，如此，自己的存款便不会全部按活期储蓄存款计算利息，从而避免了损失掉不应该损失的利息。这种储蓄方式不仅不会影响家庭急用，也会取得比活期储蓄高的利息。

4. 利滚利存储法

所谓利滚利存储法，又称驴打滚存储法，即是存本取息储蓄和零存整取储蓄有机结合的一种储蓄方法，此种储蓄方法，只要长期坚持，便会带来丰厚回报。具体操作步骤为：假如你这个家庭现在有10万元，你可以先考虑把它存成存本取息储蓄，在一个月后，取出存本取息储蓄的第一个月利息，再用这第一个月利息开设一个零存整取储蓄户，以后每月把利息取出来后，存入零存整取储蓄，这样不仅存本取息储蓄得到了利息，而且其利息又在参加零存整取储蓄后又取得了利息，可谓是鸡生蛋、蛋孵鸡，让家里的一笔钱，取得了两份利息，这种储蓄的方法，对工薪家庭为未来生活积累养老金和生活保障有着相当的优越性。

现在还适合买房吗？租房划算还是买房划算

拥有舒适漂亮的有自主产权的房子，是每个人的梦想，毕竟有房才算真正有了家。但是在房价居高不下的形势下，对于大多数拿着一份普通薪水的工薪族来说，要想购买一套如意的房子，可能要付出一生的努力。现在是买房的好

时机吗？是租房划算还是买房划算？

在一些发达国家，长时间租房住的人也非常多。在他们看来，病了有医疗保险，老了就住到养老院去，能享受的就尽情享受，何必为了一套房子累死累活？《欲望城市》中的凯利就是这样。如果把她所有买鞋的钱加在一起足够支付房子的首付，可她却从来没动过这个念头。

时下，不少年轻人对租房的认识存在一定的误区，总认为租房花了钱到头来房子还是人家的，自己仍是“一无所有”。事实上，结婚前耗费数十万元、上百万元买了房，不过是将来几十年租房的钱，集中在短期内支出而已。打个比方说，一套总价100万元的商品房，不考虑利息成本，就按70年计算，再加上物业管理费，平均分摊到每年的花费在1.8万元左右，每月就是1500元。

倘若拿这笔钱租房，尽管从表面上看，租上10年，付出18万元，房子还不是自己的，似乎很不划算。但假如在租房的10年中，出现比目前房价水平下跌20%的情况，目前100万元的房子就便宜了20万元，这租房的10年就等于白住了。再说，这100万元在10年内还可以找个银行理财品种，以年收益5%计算，10年可获利50万元，足够付租金。更重要的是，10年以后造的房子肯定比现在的好。

租房，不仅是一种生活态度，也是一种理财之道。不少人住在别人的房子里，用手头的钱做自己想做的事。他们说：“生活，不应该被房子困住。”

这是新婚一年的一个小家庭。张先生30岁，是医院的医生，张太太28岁是同单位的护士。夫妻两人收入稳定，分别是5500元和3500元。每月家庭支出也比较稳定，大约在4000元。由于小家庭建立不久，所以只有3万元的活期储蓄。夫妻两人现在居住在张先生父母早期准备的公房里，市价40万元。夫妻俩想换一套附近的商品房，考虑在100万元左右。但张先生预计房价会下跌，考虑是否先租房，等房价下跌后再买房。张先生夫妇没有投资理财经验，也没有购买过保险。于是想咨询有经验的理财师，帮助他们的小家庭做一个长期的合理规划。

张先生家庭年收入10.8万元，年支出4.8万元，每年可结余6万元。由于支出

比例合理，张先生家庭有较高的储蓄率，为55.6%。但家庭资产有限，且缺少合理的投资渠道。

根据张先生的家庭特点，理财师给出了以下的建议：

首先，张先生应给全家留出必要的家庭准备金，一般是月支出的3~6倍，建议保留1.5万元的活期存款，其余的另做他用。其次，从国家的政策调控来看，张先生的对于房价的顾虑是有一定道理的。如果现在张先生立即卖出旧房，购置新房，考虑到10万左右的装修费用，则新房首付30万，其余70万可以使用公积金和商业组合贷款，其中公积金采取足额贷款，以20年为例，则每月需还款4000余元，对于张先生这样的新婚家庭而言是一笔沉重的负担。而且，还影响到日后的子女规划。因此，建议张先生先卖出旧房，采用租房的形式，等房价有所下跌后再购置新居。以两年为例，假设两年后房价下跌10%，而在两年期间的房租为每月2000元。建议张先生卖房所得款项40万中的33万用于购买收益相对稳定的债券型基金，根据现在的市场情况，预计年收益率为10%。这样，两年后可用于支付购置新房的首付款，大约是40万元。由于房价下跌为90万元左右，因此张先生只需选择50万元的公积金和商业组合贷款，其中公积金采取足额贷款，同样以20年为例，每月只需还款3000元左右。

新手投资债券的第一课

债券是政府、金融机构、工商企业等机构直接向社会借债筹措资金时，向投资者发行，并且承诺按一定利率支付利息并按约定条件偿还本金的债权债务凭证。

目前债券主要分为国债、企业债和金融债。

国债分为凭证式国债和记账式国债。前者不可上市流通，可提前兑取，但

需要支付一定手续费，特别是若一年内提前支取，还不计息，存在一定的风险性；后者则可以上市流通转让。国债利息比银行略高，风险性小，且不交利息税，因此较受百姓欢迎，但不易买到。

企业债券是企业为筹措资金而发行的债券，收益率可能比同期国债高，但风险性也较大，有到期不能偿还的风险，购买时宜选择信誉等级AA级以上的大企业。

金融债券是由金融机构发行的债券，一般不针对个人。

由于考虑到资金变现的问题，购买债券时，第一，应该关注债券的流通性和期限，可上市流通的债权便于变现，中短期债券有利于规避利率变动的风险；第二，进行分散购买，即在不同的时间购买同一（不同）期限的同一（不同）债券。

债券的本质是债的证明书，具有法律效力。债券购买者与发行者之间是一种债权债务关系，债券发行人即债务人，投资者（或债券持有人）即债权人。债券作为一种重要的融资手段和金融工具具有如下特征：

偿还性：债券一般都规定偿还期限，发行人必须按约定条件偿还本金并支付利息。

流通性：债券一般都可以在流通市场上自由转换。

安全性：与股票相比，债券通常规定有固定的利率，与企业绩效没有直接联系，收益比较稳定，风险较小。此外，在企业破产时，债券持有者享有优先于股票持有者对企业剩余财产的索取权。

收益性：债券的收益性主要表现在两个方面：一是投资债券可以给投资者定期或不定期地带来利息收益；二是投资者可以利用债券价格的变动，买卖债券赚取差额。

债券投资也要掌握策略与技巧，主要有以下几点。

1. 利用时间差提高资金利用率

一般债券发行都有一个发行期，如半个月的时间。如在此段时期内都可买

进时，则最好在最后一天购买；同样，在到期兑付时也有一个兑付期，则最好在兑付的第一天去兑现。这样，可减少资金占用的时间，相对提高债券投资的收益率。

2. 利用市场差和地域差赚取差价

通过对比上海证券交易所和深圳证券交易所进行交易的同品种国债，我们发现它们之间是有价差的。利用两个市场之间的市场差，有可能赚取差价。同时，可利用各地区之间的地域差，进行贩买贩卖，也可能赚取差价。

3. 卖旧换新技巧

在新国债发行时，提前卖出旧国债，再连本带利买入新国债，所得收益可能比旧国债到期才兑付的收益高。这种方式有个条件：必须比较卖出前后的利率高低，估算是否合算。

4. 选择高收益债券

债券的收益是介于储蓄和股票、基金之间的一种投资工具，相对安全性比较高。所以，在债券投资的选择上，不妨大胆地选购一些收益较高的债券，如企业债券、可转让债券等。特别是风险承受力比较高的家庭，更不要只盯着国债。

如果在同期限情况下（如3年、5年），可选择储蓄或国债时，最好购买国债。

流动的钱让财富倍增，基金改变生活

广辟渠道才能财源广进，多一份收入就多一份生活保障。要想使自己的财富获得增长，仅仅将钱放进银行是不能够的，还必须让钱流动起来，让死钱变成活钱，让钱能够生钱，让小钱变成大钱。如何使手中的小钱变大钱呢？建议你购买基金，投资基金可为你开辟一条生财之道。

在银行开设一个活期账户，同时再开设网上银行，你就可以方便地加入基金投资一族了。就算手上只有三五百元也不要紧，通通存入活期账户，然后再通过网上银行的投资专栏或专业银行，就可以进行基金的申购和赎回。投资基金灵活、方便，收益稳定，回报率高。从现在开始，购买一只业绩表现较高的基金，长期持有，持续关注，30年后你将获得惊人的回报。

对新基民来说，要在众多的基金产品中选择一款适合自己的，其难度不言而喻。怎样才能判断一只基金赚钱能力强呢？一般来说，主要有三大要点：

1. 业绩表现上是否有很好的持续性

相对于基金而言，它不是一种短期的投资，而可以说是一种长期的投资。而在基金中有刚成立的新基金，也有成立时间长一些的老基金。那该选新基金还是老基金呢？对于投资者，一般来说，则是选择老基金更容易选择到适合自己的赚钱基金，因为，老基金往往都会有过往的增长业绩，如果在较长的时间里，比如说，1年、2年、3年，甚至5年中，它都能保持稳定的良好的增长趋势，这就说明，这只老基金，长期盈利的能力是相对较强的，假如投资者选择购买这样的老基金，肯定相对来说获利赚钱的能力也是比较强的。

2. 风险和收益的配比是否比较合理

对于基金是一种风险性投资。就投资者所看到的基金净值的增长率，那只是表明一只基金的增长情况，如果想要全面地评价一只基金是否值得投资，投资者也要考虑到如果自己投资这只基金，需要承担多大的风险。那如何去判断一只基金的投资风险是大还是小呢，它会有不少的指标，如换手率、上下波动幅度等。对于这些而言，可能不是专业的人士，一般都不能很好地搞懂。那如果是这样，是不是投资者想要搞懂某只基金的风险投资大小会比较困难，其实，对于这点，投资者不要太担心，也会有最简单的办法，那就是看基金评级机构定时公布的业绩排行榜，比如晨星公司每周提供的基金业绩排行榜，他会对国内各家基金公司管理的产品进行逐一的业绩计算和风险评估。投资者通过这些基金评级机构公布的数据，就可以看到哪一些基金风险会更小一些，回报

率又是怎样。如此一来，通过比较，投资者如果再去选择适合自己的赚钱基金，是不是就比较容易多了。

3. 选基金也要看公司其他基金业绩

有的基金公司的基金在业绩的表现上是“全面开花”，而有的基金公司的基金在业绩的表现上是“一枝独秀”，对于这两种基金公司的基金，投资者在选择上往往会很纠结，是在“全面开花”中选一枝，还是就选“一枝独秀”的“独”。其实，只要投资者进行合理的分析再加上能具体了解基金公司投资团队的相关情况，就不难选了。选“全面开花”基金公司中的一枝，往往会优于“一枝独秀”基金公司的“独”，为什么会有这样的定论，对于“全面开花”的基金公司，他们投资实力一般都会强于“一枝独秀”的基金公司，而更是“全面开花”的基金公司，也会说明公司的整体投资团队成员相互之间配合是比较默契与和谐的，并且同时他们更懂得好业绩的复制。如果选择了这样基金公司的基金，是不是投资者作为长期投资会更显优势，当然就是在基金赚钱上也会更有信心。

长投心态战胜基金市场

有一些基金投资者认为，投资开放式基金风险小于股票，而获利机会却比较大，怎么来投资都能够获利，可以像炒股票一样来炒基金。

其实，这说明人们对基金投资不是很了解，在认识上还是比较片面的。现在尽管基金理财有诸多好处，它既没有股票的大风险，大获利，也不似储蓄的低风险，小收益，居两者之中，但基金投资也有它的技巧。有些人刚买入某支基金不久，就看到其基金牌价上涨，于是赶快便把该支基金给抛了出去，以为这样便获了利。而当自己购买的基金在抛出去后把钱回到自己的账上时才发

现，自己不仅没有获利，反而还亏了一部分。

这是怎么回事？因为基金的购买和抛售，基金公司都要收取不菲的手续费，表面上看到基金上涨了，但并不代表你一定就获利了，在减掉手续费后，才是自己真正获取的利益。而有很多的基金投资者就连这一点也不是很明白。当然，对于基金，即使不是货币型、债券型基金，而是股票型基金，它波动的上下空间往往也不会有股票波动的幅度大，如果卖出、买回，在短期内获利的可能性不会是很大，但却要承担不小的风险。当然，投资基金在操作时灵活性也不是很高，如果一旦卖出，资金想要回到账户中，少则也需要几天，如此，如果正好有一波行情，照样也会赶不上。再说，投资基金还有一些因素说明，其确实不适合短期去炒。

因此，投资基金忌短买短卖像炒股一样来炒，这样可能投资者不仅不会赚到钱，而且更容易带来亏本风险。

笔者建议投资者，投资基金最好抱着一种投资商铺的平和心态。如果有比较稳定的租金，即使商铺的价格上涨了，也不去考虑卖掉，除非是自己有钱急用。从国际上成熟市场的经验来看，基金投资是一个长期的行为，具有10年以上业绩证明的基金更受投资者青睐。衡量基金的优劣不是短短一年、两年的事情。从经济学角度分析，证券市场价格波动体现出了明显的偏向性特征，股票价格总体上具有不断向上增长的长期历史趋势，而非短期市场表现，这就是基金长期投资能够赢利的重要理论依据。

比如投资大师巴菲特最著名的操作策略就是长期持有，从而带来了斐然的投资业绩。在46年（截至2002年）的投资生涯中，巴菲特只有一年赔了钱，最高收益59.3%，最低-6.2%，年均收益24.3%，资产相当于翻了16393倍，同期指数年均上涨11.2%。投资基金也是一样，坚持投资，始终争取正收益，因为复利的力量将创造惊人收益。

我国基金发展的历史也同样证明了基金是长期理财的有效工具，而不是短期投机炒作的发财工具：坚持长期投资的基金投资者普遍都获得了巨大收益，

在市场中追涨杀跌、盲目入市的投资者则都付出了惨重的代价。其实投资的标准很简单，能有持续稳定正收益的基金就是好基金，以中国股市的发展趋势，假以时日，出现一批年均在15%—20%的偏股基金是完全可以期待的。

因此，作为一种中长期的投资理财方式，投资者真正需要关注的，是基金长期的增长趋势和业绩表现的稳定性。而对应这种特点的操作方式就是长期持有。坚持长期投资的理念，才是广大基金投资者所应该持有的健康投资心态。只有真正具有耐心的人，才能在基金投资中获取最大收益。

震荡市投资基金，五大错误认识需纠正

一旦股市处在震荡市，对于那些不会炒股，而靠专家理财养“基”的众多基民，在基金投资上取得收益的难度则会明显增大，而且使更多的基民投资基金开始损钱。但就基民而言，同样是在震荡市，如果在投资基金操作的认识上不同，损失也就会相差很大，同样是购买了1万元基金，可能在同样时间里，有的人会损失3000元、4000元，有的人则只会损失1000元、2000元，甚至还有更少的。其实，据笔者调查，这些损失较多的人，他们在投资时认识不同是主要的原因，是认识上的错误最终导致了他们出现更多的“亏损”。鉴于此，理财专家建议有关基民，不妨在震荡市投资基金时纠改错误认识，以通过扭转思维从而达到减少投“基”损失的目的。

错误认识之一：选择现金分红要比红利再投好

在震荡市中，有些基民认为，如果自己购买的股票型基金要分红，自己现在选择现金分红要好于红利再投资，如果股市指数还持续下跌，自己选择现金分红就可减少投资股票型基金的损失。其实，这些基民的这种认识，不是完全正确的。股市在经过一定时期的大幅震荡后，股票的估值就会相对来说比较

低，因此，股市也就可能随时有反转的态势在瞬间出现。如果基民所持有的基金是以现金方式分红，基金的收益分配就会到了自己手里，如股市出现反转，需要买基金就还需要掏投资费用。而基民如果选择的是红利再投资，则基民投资基金的收益会直接转换成基金份额，而这种转成基金份额，不收取任何费用，也就会免去再投资费用。当然在震荡市中采取现金分红，能够减少股指继续下跌时，基民因仓位降低而给自己带来的更大的市场下跌风险。但是股市在经过很长一段时间的震荡后，不能确定的因素更是无法的预测，存在下跌的空间也就明显减小，反转的机会同时也就增加。所以，在此时，基民对自己所投资的基金在选择究竟是该现金分红还是该红利再投资，就需要慎重对待。按常理，股市持续震荡较长时间后，将会更加有利于基民的建仓，因为此时成本已经相对较低。因此说，很长时间的大幅震荡下，基民对自己的股票型基金选择红利再投资，则更有获利多赚钱的把握。

错误认识之二：选择基金赎回要比转换基金强

在震荡市中，有些基民认为，现在已经不是投资基金赚钱的好时机了，把股票型基金转换成其他稳定型如货币型、债券型基金也已经没有必要了，还是把自己的基金全部赎回来好，如此就会完全避免市场进一步下跌而给自己带来的基金净值的进一步缩水。其实，这些基民的这种认识是完全错误的，在股市大幅震荡下，股市随时都会有反弹的可能，如果把自己的股票型基金转换成债券型基金及货币市场基金，不仅可以起到投资的作用，而且同一基金公司的基金进行互转一般不收取手续费，如果能把自己的股票型基金不是全部赎回而是转换成债券型基金及货币市场基金，一旦出现反弹行情，基民就能把握时机，及时再转换成股票型基金，不仅节省时间，而且还能够很好地节省再投资费用。因此，对于基民而言，在震荡市选择股票型基金赎回并不是自己最好的投资策略。

错误认识之三：买货币、债券基金胜过股票基金

在震荡市中，往往多数基民认为，现在股市大幅震荡下跌明显的情况下，

购买货币市场基金和债券型基金好，这类基金受证券市场环境的影响相对来说会小一些，收益要稳定于股票型基金。其实，对于任何基民，投资货币市场基金和债券型基金，其收益的预期都不是很高。而这两种基金，应在自己对基金风险承受能力的基础上，与股票型基金搭配购买。股票型基金的收益无论在什么时候，不管大与小都会受到证券市场的一定影响，其净值会上下来进行不断的波动，即使在震荡市中，特别是经过很长一段时间的大幅震荡后，存在风险的同时，也就会有大的“好”行情到来的机会。因此说，基民如果仅是从一段时间对基金的投资来比较投资债券型基金和货币市场基金的收益和股票型基金的收益，都是不可取的。因为，每一类型基金其收益既然存有差异，那他们各自具有的风险也就会存有互转化，此所谓，低风险基金不代表它就完全不存在任何风险，而高风险基金也不代表它就肯定存在高风险。只是在于，基民怎样去合理地组合投资这些类型基金，从而有效地把风险降到最低限度。无论在何种市场环境下，如果基民对基金投资不能做到正确操作，无论货币市场基金、债券型基金，还是股票型基金的收益都会存在降低的可能性，甚至会出现没有收益、以及大幅亏本情况的发生。

错误认识之四：组合投资不如单一的投资收益

在震荡市中，很多基民认为，现在虽然股市震荡起伏比较大，但单一投资股票型基金的收益还是会高于把多种类型的基金组合起来，股市经过一段时间的震荡，会稳定起来的。其实，这些基民的这种认识是错误的。因为，无论处于何种市场环境下，股市的不确定性都存在，股票未来的走势都是一个未知数，如果股市处于震荡的下跌市，股票型基金的净值就会跟着股市出现严重的缩水，如果此时，自己的基金中组合有债券型基金或者货币市场基金，就会大大降低自己股票型基金所带来的投资风险，毕竟债券型基金和货币市场基金受证券市场环境的影响比较小，即使股市大幅震荡下跌，说不定这两类基金的净值反而还会上涨。

因此，在震荡市中，处于短期震荡则可以单一投资，如购买股票型基金则

收益大一些。如果处于长期大幅震荡,特别是处在下跌市中,则投资基金组合会优于单一投资的收益。因此,对于基民来讲,组合投资不如单一投资收益的想法并不十分正确,不管是组合投资的收益会高于单一投资的收益,还是单一投资的收益会高于组合投资的收益并不是完全绝对的,而是应根据市场行情来确定。

错误认识之五:选择定额定投好于一次性投资

在震荡市中,由于股市起伏较大,特别是在连续下跌的情况下,投资股票型基金的不确定性更是胜过以往,于是,有些基民认为,在这种行情下,如果选择投资股票型基金,定额定投则好于一次性投资。其实,这些基民这样认为,不见得是完全正确的。

因为,基民在进行基金投资时,无论选择定额定投,还是选择一次性投入,这都是基民投资基金所选择的一种方式。如果是在牛市震荡行情下,基民选择定额定投,在一定程度上可以化解基金净值波动所带来的较大风险;而在不断下跌的市场环境下,定额定投能起到摊低高买基金成本的作用,但并不见得它就好于一次性投资。在震荡市中,如果经过较长一段时间的市场调整,可能就会出现大幅反弹,而如选择的是一次性投资,往往资金就会相对充裕,即使短线进行了操作,可能也会从中获取不菲的收益,而定额定投因是定额,所以资金相对有限,从而也就无法达到大幅反弹所带来的较丰厚的收益。所以说,并不见得在震荡市中投资基金以定额定投就一定好于一次性投资,基金投资主要看的是最终收益。

因此,基民在选择投资基金方式时不能把其中的任何一种投资方式的优点完全的绝对化,当然也更不可不考虑自身现实情形去盲目选择投资方式,这样的认识和做法都是不正确的。

抓住股市命门，选择绩优股

投资股票是让钱流动起来的另一个重要渠道。股市错综复杂，信息真假难辨，专业性和技术性较强，炒股需要具备扎实的专业技能。炒股前要学习相关的知识和技术，这样在炒股时就能够对信息进行去粗取精、去伪存真的分析，筛选出真实可靠的信息，从市场中获得利润。炒股关键要保持良好的心态，不能指望一夜暴富，从股市中发大财，也不能因一时的失利而灰心丧气，对股市噤若寒蝉。能否从股市赚钱，不在一时的输赢，控制情绪、保持积极的心态、拥有长远的眼光，是使你在股市最终成为大赢家的秘密。

进入股市的目的在于为生活开辟一条生财之道，以不影响生活为准则，切勿本末倒置，迷恋股市，将心思和精力都放在股市上，如果这样就请立即退出股市！洞察股市形势，抓住涨跌莫测的股市命门，及时赚取一桶金，为你的金库增添一份收入，为未来的生活增加一份保障。

如果想把股票作为投资，无疑投资者就必须买进一定数量的，不同品种的股票，但面对股票市场中品种繁多的股票，投资者究竟该选哪一只才会更好呢？对投资者来说，选股确实不是一个简单的“事情”，因为它会牵涉到不少“问题”。而不管做何种投资往往都会有基本原则存在，所以股票投资也不例外。笔者经过认真总结，发现选股一般需要遵循的基本性的原则主要有四：

(1) 选择热门股。对于热门股，很多投资者从字面上直接理解为投资者普遍关注的热点股票。对于这样的理解，可以说是正确的，但仍存片面，这类股票，除投资者普遍关注外，更为突出的是，在一定时期内其活跃程度比较强，并且交易额也会比较大。投资者如果选择了这样的股票，无疑投资者在交易买卖上会相对容易，抛售变现的能力会比较强，如果投资者进行短期的股票投资想要获利，买这样的股票相对机会就会比较多。

(2) 选择业绩好、股息高的股。对于这样的股票，相对来说稳定性一般都比较强。即使股市出现严重的暴跌或是暴涨现象，这样的股票一般都不会受到

太大的影响。这种股票如果投资者去做长期的投资，一般都是比较合适的。

(3) 选择知名度高的公司股。选择股票最好选择那些知名度较高的公司发行的股票，一般来说，这样的公司发行的股票往往股票会有上佳的表现。

(4) 选择稳定成长公司股。对于这类公司，他们的经营状况表现良好是一大特点。如果有良好的经营状况，势必公司业绩上升的过程就不会飘忽不定，会体现出一个字“稳”。假如投资者投资这样公司发行的股票，股票的安全系数肯定相对也会较高。因为公司的前景是美好的，所以公司的股票前景也不会错到哪儿，选择这样公司的股票做长线投资，一定会为投资者最终带来可观的收益。

同时，对于选股的投资者下面的几项原则也应引起重视：

(1) 选股最好选那些强势的股，不要选择落后大势的弱势股，如果一旦选择到了弱势股，最好早做打算，尽早换股。

(2) 做股票投资为的就是从中获利，特别是很多投资者希望做波段。如果股票表现出的是四平八稳，很长一段时间不见涨也不见跌，那投资者如何去从波段中获利？所以，选股，最好选波动比较大的股，波动越大获利的机会就会越多。但有一点需要注意，获利机会越多风险相对也会越大，因此，对于风险投资者一定不能忽视，必须很好地加以注意。

(3) 选择那些具有一定潜力的低价股也是一种不错的选择，一般来说这类股风险比较小，但收益不一定不大，只要行情到来，投资就会有很好的获利机会。

(4) 对于新股，投资者也可适当去进行选择，因为可以说新股没有任何的股性，上方也没有任何的套牢盘，很多的时候，新股会被主力当成目标来炒。

(5) 国家的产业政策和经济形势可以说是股票行情的晴雨表，很多时候，如果投资者根据这些来进行认真分析判断，往往会选择到国家支持行业的具有很好前途的股票。

用最简单有效的方式去炒股

如果提到巴菲特，可以说闻名于全世界，因他炒股有“一套”，而被尊称为“股神”，更是让更多的股市投资者顶礼膜拜。很多股市投资者也想像巴菲特一样，能够在股市中淘到更多的“金”，但却始终无法实现，他们也曾研究过巴菲特的投资方式，可却始终还是不得法。

那么，巴菲特是用什么样的方式去炒股呢？

《美国新闻与世界报道》周刊中最新一期文章中道出了其中的秘密，不仅简单而且有效。我们不妨学学巴菲特。

1. 投资股票，先算算公司股本收益率

巴菲特非常喜欢用股本收益率（股本收益率是用公司净收入除以股东的股本得出的比率）去衡量企业的盈利状况。它认为只要用这种方式就能更好地看到公司的盈利能力，并且他认为只有公司的股本收益率不低于15%，这家公司的股票才有投资的价值。在巴菲特持有的公司股票中，股本收益率一般都很高，很多都达到了30%，以至40%，甚至更高。

2. 直面未来，判断公司在N年内可否保持成功

巴菲特经常会说，“要透过窗户向前看，不能看后视镜”。对于投资的股票，巴菲特总是喜欢去预测该公司未来的发展前景，而不去看公司的过往业绩和表现。巴菲特觉得如果公司业绩良好，发展稳定，在未来的N年里继续保持成功，该公司的股票潜力一定会非常的大。通过这种方式，巴菲特也最终找到了那些价值严重偏离、价低公司的股票。

3. 寻找公司，专找能对竞争者构成巨大“屏障”的

巴菲特在选择股票时，还有一个很大的特点，他非常喜欢选择那些能够对竞争者构成巨大“经济屏障”公司的股票。例如他选的可口可乐公司，在任何时候都没有缺少过竞争对手。用这种选择，巴菲特总是可以寻找那些具有长期竞争优势的公司。公司有优势，选该公司的股票一定没错。

4. 投资股票不保守，要赌就要赌大的

对于多数的股票投资者，往往在投资股票时，相对都比较保守。但巴菲特却不是这样。投资非常的大胆，而不保守，他所投资在股市中的几百亿美元，仅仅集中在不到50只的股票上，甚至他投资股票的战略比这个数字还要激进。据说在巴菲特投资的前10只股票，投资往往会占到他投资股票总量的90%左右。巴菲特的这种投资理念正说明，如果选择到了自己最看好的投资对象，就不必犹豫，要赌就要赌大的。

5. 学会耐心等待，直到有好的投资对象出现

巴菲特经常会引用传奇棒球击球手特德·威廉斯的一句话：“要做一个好的击球手，你必须有好球可打。”所以，在没有好的投资对象选择时，巴菲特宁愿把现金攥在自己手中，他觉得如果没有选择到好的投资对象而贸然出手，可能就是有好的投资机会也会被错过。

炒股要有科学思维

对于炒股有其投机性，有的人会赚，则有的人会赔，但如果具有了科学的思维，也许炒起股来就会好得多。有不少的股民，就是因缺乏这一科学思维，而直接导致了在股市中扑腾呛了水，最终没有赚到，反而还赔了大钱。那对于股民究竟需要具有哪些科学思维呢？

笔者认为主要有四：

科学思维之一：炒股不去盲目跟风

很多股民，对于股票的炒作并不是很精通，因此，便喜欢盲目去跟风，大家买的他就去买，特别是那些炒得更热的股票，去跟风购买的会更多。到头来的结果是，因自己的盲目行为，导致自己在高位时被严重的套牢。赔本割肉

吧，舍不得，就这样长时间被套着吧，又心里不舒服。所以，对于炒股，盲目跟风不可为，股民最好根据应知的炒股知识去判断。否则，股民更多的是会被套牢而收场。

科学思维之二：不能根据经验去炒股

很多的股民经过多年在股市的历练，在炒股时越来越“精”，更是掌握了不少的知识，积累了不少的经验。但经验并不是就代表真正具有可参考性。记得有一年，很多股民跟着购买绩优股赚了大钱，于是，凭着经验，第二年这些在绩优股上赚钱的股民，同样又买了绩优股，没想到股市热点来了一个大转移，变成了炒作绩差股，炒作绩优股变成了冷门。如此的变换，一时致使很多股民因老经验惹祸，购买了绩优股而大赔。还有，在这几年的熊市中，很多股民按照熊市炒股的经验，购买的股票只要长一点就出手，没想到，有时此只股票照样也会后劲十足，来几个涨停板。所以，根据经验去炒股，不一定就可取。

科学思维之三：需要杜绝赌徒心态

应该说，炒股最忌讳的是股民的赌徒心态，而往往人们看到的，在股市中拼杀的股民，多数都表现有这种心态。本人自我感觉良好，认为这段时间股市行情较好，某个行业不错，就孤注一掷把自己的资金投下去，结果，好日子并没来，而来的却是不幸的消息，自己的股票又一次被套了。事实证明，在股市中，任何股民都应理智，不要总是抱着赌一把的心态，也许有时候自己真的会赚到钱，但更多的时候，伴随的则是套牢，亏钱，在股市中一定要杜绝赌徒心态。

科学思维之四：正确对待股评与传言

股市变化莫测，水究竟有多深，谁都无法去衡量。隐藏的风险可以说无处不在。就是名嘴股评与利好传言，如果股民全部当真，也许更多的不是带给自己收获的喜悦，而是掉进万丈深渊。所以，股评与传言需要认真去对待，一定不能全部收纳，都去当真，而是应在听了后，理智分析，合理思考，切不可偏听偏信，必须去伪存真，仔细甄别，吸取精华而去其糟粕。只有做到此，股民在炒股时才能更加得心应手。

笔者认为，科学思维对于炒股非常重要，这是股市获胜必备的条件，更多的股市大赢家对这点更懂得。

降伏股魔必须要靠绝招

股市有句提醒语叫：股市有风险，入市需谨慎。因此，人们把自己的钱投资于股市想通过购买股票赚钱，就要担当相对的风险。但究竟人们在股市想赚钱，有技巧吗？

当然有，但无论是在牛市还是熊市，股票投资人一定要在戒贪的基础上，来根据一些炒股高手的经验和技巧来操作，才相对能够获得收益，否则即使股市再牛，人们炒股热情再高涨，仍然会让自己赔得一塌糊涂，而在熊市，即使炒股热情并不怎么高涨，也不至于没有“利”可图。

那么，究竟如何在股市中获利呢？理财专家不妨介绍八大高招以供参考：

高招之一：对买最低价与卖最高价不奢望

对于任何一个股民而言，能够在最低价的时候把股票买进，而在最高价的时候再把股票卖出，是他们最美好的愿望。但笔者认为，即使再是炒股的达人，想要实现这种最美好的愿望也会是很难。因此，无论是对炒股新手也好，还是对炒股老手也罢，都不要存有幻想，对这种想法太过于奢望，因为就股市的行情来说，它随时都是处于一个波动期，即使某些股票在经过一段时期的下跌，已经创了一个新低，但很可能在这个新低的后面还会出现更低的新低；而即使某些股票在经过一段时间的上涨，已经创了一个新高，但照样可能在这个新高的后面还会出现更高的新高。

鉴于这种情况的实际存在，笔者建议股民在进行股票投资时不应把这种奢望带到整个股票炒作的过程中，而是应保持比较平和的心态，采取一种在买股

票时一般都可以获得收益的做法，让自己真正能有“财”进账。做法是：如自己选定某一支或多支股票以后，经过自己的权衡考虑分析，觉得它距离底部已经非常的近，并且升幅差不多可以达到10%~20%，这时自己就应及时地把自己挑选的这些股票买进去，随后自己便开始耐心去等待这些股票再次回到上升的通道中，当这些股票的收益已经达到10%或更多，虽没有达到最高部，但此时自己通过考虑分析距离高部也不很远，便考虑出手，如此一来，看似自己没有得到炒股的收益最大化，但自己却吃到了在股票下跌又上升这个行情段中可以获利的一段。

高招之二：应认真确定好止损点与止赢点

多数股民对于股票下跌后，给自己带来的损失都会感到痛惜，他们总是希望股票价格能够再次尽快的回升，多数都不会愿意在赔钱的情况下割肉，把自己购买的股票卖掉，同时，对于自己购买的在很长一段时间内都在增长的股票又不会舍得卖掉，奢望自己能得到更多的收益。实际上，由于他们这些想法的存在，在多数的时候就会让他们不仅不会赚，反而会损失得非常惨。

因此，相对而言，在股市拼杀，设置止损的点位和止赢的点位非常必要。所谓止损的点位和止赢的点位就是股民对自己的股票设定一个固定亏钱和赚钱的比率，到达这一设定的点位时，毫不犹豫地卖出。其实，对于股民来说，无论是只去设定一个止损的点位，还是只去设定一个止赢的点位都是完全不正确的，特别是设定止赢的点位更为重要，否则也就会不赚反赔，到头来，投资了股票，股市行情不错，但自己却仍是亏钱。

高招之三：把握大势确保已获收益不“丢失”

很多股民在股市的牛市时是达人，甚至可以说，在一段行情当中，他们就能够抓住时机，获得不菲的收益，而如果一旦遭遇到的是熊市，或是震荡起伏比较大的形势，他们就又成了“低”手，不仅不能让自己在股市中赚到钱，反而还要把自己在牛市中已经获得的收益再次吐出去，如此一来，这些短线达人在炒股时，虽出了汗，但却是白忙活。其实，在熊市和震荡起伏比较大的形势

下不去进行搏杀,而是能够保持良好的心态,确保自己已经获取的收益不再去受损失,对这类股民来说才是更为重要的。

那怎么来进行呢?对于这类股市达人,除了应该设定止损的点位和止赢的点位外,适时对自己的股票进行空仓,并去认真分析准确把握大势,适当观望也很重要。就一些真正的股市达人的长期炒股经验来看,在熊市到来的时候,能够把过去在牛市中获得的收益保住的办法是,如果自己看中几只比较有潜力的股票,不妨在很长一段时间内对其每天都重点关注,同时依照市场的实际情况,自己不停地去尝试用虚拟的手法进行买进和卖出,当发现股市行情的升势基本已经形成,这时再杀到股市里面,开始进行实盘操作,一般来说,这样都会在股市中取得不错的效果。

高招之四:抓住暴跌好时机考虑适当进仓

对于股市的暴跌行情,一般来说,其主要有两种情况,一种是不少个股的暴跌,另一种是大盘整体的暴跌。而股民在股市中进行拼杀,要想获取更多的炒股收益,能够很好地牢牢抓住暴跌来临时的每一次良机,并瞅准好最好的时机及时进入股市去操作,也就相当于自己抓住了发财的“摇钱树”。一般情况下,对股市而言,可以说每一年都会有2~5次的大盘整体暴跌情况发生。而这些大盘暴跌情况的出现,通常都会是因一些偶然发生的事件,或是有重大的利空消息所引起的。

如果大盘正处在一个相对较高的点位,出现了大盘的整体暴跌行情,股民则需要特别加以注意,小心谨慎,必须认真对待,以免给自己造成“意外”,出现损钱的情况。但是如果出现的情况并非如此,而是主跌的浪,或者是阴跌已经有很长一段时间了,再一次发生了暴跌的情况,这时股民则应该去考虑出手购买股票了,可以这样说,有很多的牛股,往往就是在这种暴跌行情中产生的。

高招之五:在股票很难操作时要学会空仓

很多职业股民中的达人要在股市中获取高收益,往往采取的是在股市当

中进行股票的追涨与杀跌，短线买进与卖出。而对于非职业的股民来说，如果想要像股市达人那样去操作股票，却会显得非常的难，因为他们不可能做到时时都能盯盘，盯盘时间很有限，想要天天去跟踪那些热门股票也同样很难。所以，非职业股民和职业股民在对于股票的操作，在手法上就会有很大的不同，如果是非职业股民只有自己买到上升行情中的股票才可以获得投资股票的收益，否则他们只会是买了股票亏了钱。因此，非职业股民如果遇到股市行情不是很好，在操作上就会变得很难，比较热的股票机会也不好把握，这时，自己就应该学着去空仓。在这种情况下时，绝大多数股票都会有较大幅度的下跌，而在股票的跌幅和涨幅的排行榜上，跌幅不小，涨幅却很小，假如此时非职业股民再不去考虑把自己的股票卖出，进行空仓，那只有让自己赔钱，出现让自己揪心的事了。

高招之六：合理分析，巧避价格波动冲击

在股市进行投资，用怎样的投资方式，才能让股民们避开自己所购买股票每天价格出现变动不小的冲击力，让他们在股票买卖中真正把主动权掌握在自己手中而获益呢？对于那些股市达人来说，他们的方式方法有不少。

但依笔者所见，觉得下面这种方式就不愧为一种股民去投资股票获取收益的好方式。即当股民想要购买股票时，对于自己看好的股票，先要说出这家公司我为什么要支持他的最少五种理由，譬如说该公司所生产的产品前景非常好，该公司在同行业有非常强的竞争力，该公司的财务比率合理符合相关的标准等等。并且自己随时去进行关注，特别是一定要注意来自该公司不管是内部，还是外部的各层面的消息，以及对该公司的研究报告，如果当某一天，自己发现在当初购买该公司的股票时，自己所支持的五种理由，现在连三种也达不到了，就应该去考虑尽快把自己持有的该公司的股票卖出，否则自己不是万不得已，就坚决持有，不会轻易就卖出。这种购买股票的方式，属于一种合理分析推断方式。采用这种方式进行股票买卖，能够很好地克服人性弱点，避免贪图蝇头小利，如此才能在股市搏杀中获取更多的收益。

高招之七：对连涨股认真对待不轻易出手

有很多的股民，在考虑卖出自己所持有的股票时，所持的心态仅仅是：“这只股票我已经获益了。”如果是这种想法，那绝对是一种错误的想法！如果是卖股票，股民更多应该考虑那些“我已经持有很长一段时间，还没有获益”的股票，说句实在话，任何一支股票，如果说，还能够再赚到钱，那自己何必还要着急出手呢？这个道理，也许多数股民都懂，但有很大一部分股民却不苟同。其实，对真正想在股市中打拼的股民，都能够完全理解这一道理的实际内涵。因为在以往的股票买进卖出当中，这样的经历可以说时时在发生。而按照一般人的正常思维逻辑，也不是没有道理的，但有一些股民是在买进股票后，看到只是有一点的上涨，如50元的股票，只是上涨了一两元，便着急地去卖掉，到头来怎么样呢？在过了不长一段时间后，该支股票的价格说不好已经上涨了五六元，这时候自个儿只有干瞪眼，自咽苦水后悔的份儿了。相反地，对于自己持有的一直都在赔钱的股票，他们却在无尽的耐心愁眉苦脸中期待重新涨回自己的老本。如果企业出现经营不善等问题，那自己想要返回老本岂不是非常遥远的事了。因此，对于股民卖出自己所持股票的理由应是，“这支股票表现非常不好”或是“这只股票前景也不会乐观”，如果不是这样的话，千万不要把“自己已经获得收益”当成自己卖出股票的理由。再说，能够一直处在上涨行情中的股票求到很难，那如果是这种情况，自己又何必轻易脱手卖出去呢？

高招之八：必须认真分析行情上涨真实性

在股市中，不可避免有一些专门投机的人，因为他们是专门投机，所以会想尽一切办法，尽量去影响股市的行情波动。因此，在股民进行股票投资时，就需要自己正确分析股市的行情，看究竟是一些有意投机者进行不断炒作后出现的局部上涨态势，还是更多的股民参与其中出现的上涨行情，在通过合理的分析后，自己再考虑是否买进股票。

那究竟对于这种情况，怎样去进行很好的分析判断呢？一般来说，看成交

量是一个很好的标准，成交量大一般说明是更多的股民参与了其中，而成交量小则说明可能是一些投机者在捣鬼。同时，假如自己发现股市成交量并没有放大，多数股票毫无生气，只是有几只股票表现异常，股价指数上涨非常的大，如遇到这种情形时，往往都是股票上涨的虚假表现，这些，股民一定要特别注意，切不可掉以轻心，否则就会让自己掉进“亏钱”的黑洞，自己一旦买入，可能就会出现连续的下跌，最终的结果是把自己深度套牢。

Chapter 5

欲望是无底洞，会挣钱还要会花钱

省下的都是银子，抠出的都是财富

现代人生活水平提高了，手头上也变得宽裕了，于是有些人在购物消费上开始变得大方阔绰起来。花花世界里琳琅满目的商品刺激着他们的购买欲，虚荣和攀比心也驱使着他们讲究高消费，超前消费是他们执着追求的生活理念。他们有着强烈的购买兴趣，常常是看到什么买什么，挣得不多，花得更多，只顾眼前风光，不顾日后艰难，然而这样过度消费的结果却使他们逐渐沦为了“月光”“啃老”“新贫”一族。

消费是个无底洞，有多少钱都有可能填进去。如果不控制自己的购买欲，消费没有节制，就会使自己的生活陷入捉襟见肘的境地，直接影响到家庭的生活稳定。而今天的生活状况如何，也直接影响到日后的生活。赚钱是本领，花钱是艺术，你需要养成理性的消费习惯，捂紧钱包，严控消费，堵住生活的漏洞，为一生的生活建立巩固的财务大后方。

挣钱是技术，花钱是艺术

谁都清楚，挣钱是因为要花钱，但对待同样的钱，人生境界不同的人会有迥然不同的做法。钱的不同花法体现着不同的人生认识，有的人醉生梦死，有的人得过且过，有的人在不断创造，有的人在体味人生。所以说：“挣钱是技术，花钱是艺术。”

挣钱决定着你的物资生活，花钱则反映你的精神生活。

也许没有人会想到，从花钱的过程中可以看出一个人的判断能力、公关能力和应变能力这些在职场上不可或缺的基本素质。

对于会花钱的人来说，工作是一件主动的、积极的事情，而不再是被动、消极、无奈、漫长甚至是痛苦的过程。他们在享受工作的乐趣而不会感到工作是一种折磨。

这种感觉有点像逛街一样：你可以面无表情地走马观花，不断地抱怨着，无奈地辛苦着；也可以充满好奇和美感地浏览、鉴赏和选购，你不仅能够从中了解时代的进步与变化、市场的需求，欣赏他人的智能和创造力，通过“侃价”还能锻炼谈判以及交涉的能力……同样一件花钱的事情，有意者和无意者因心态的不同，往往就有着迥然不同的结果。

赚钱是本领，花钱是艺术，能挣会花的人才最值得称道，然而要做到这一点还真不容易。中国人的传统消费习惯是量入为出，演变到后来就成了能省则省，一些合理的消费也被省略掉了。而在西方消费观念不断侵袭的背景下，一批年轻人又走上了另一个极端，过度消费，当上了“月光”族。过度消费是不

健康的消费行为，会对家庭生活带来不利的影响。

张丽今年26岁，单身，是一家外企的行政人员，月收入4000元。在花销上，张丽算不上大手大脚：为了减轻房租压力，她和同事合租了一套房子；晚饭一般都是自备优惠券吃洋快餐；衣物极少买名牌，基本上都是常换常新的“大路货”……虽然如此“节俭”，但到了每个月月底，张丽的工资依然花得光光的，毫无结余。她总是抱怨：“我的钱都上哪儿去了？”

陈晓是一家公司的市场策划人员，平均月收入5000元。可是这个大男孩虽然挣钱不少，花钱更多。什么都敢玩，什么都敢买，偶尔还会向“哥们”借债度日，几乎每个月都是月头是“富翁”，月尾是“负翁”，工作三年了，还一点积蓄也没有。

拿着丰厚的薪水，却打起贫穷的旗号，每月工资花光光——张丽和陈晓就都属于时下非常“时髦”的“月光族”。需要我们分析的是，这两人收入高低不同，花钱习惯不同，为何都陷入了“月光族”的泥沼中了呢？

陈晓的“月光”自然是源自“什么都敢玩，什么都敢买”，花钱过于大手大脚、毫无节制。那么张丽呢？原来，张丽花钱虽然不“大手大脚”，却非常缺乏条理性和计划性。比如，她名为“合租”，却租的是一套房子；并不见得会比单租一间房子便宜；她吃的是打折的洋快餐，但会比自己在家做饭便宜么？她买衣服不追求名牌，却追求“常换常新”，每个月买的“大路货”到底有多少件？是否频率过高，是否买来后利用率很低。类似她这样的花钱误区，还可以找出很多很多。

所以，无论是陈晓，还是张丽，都应该好好反思一下自己的生活习惯，尤其是消费习惯，若不想成为浩浩荡荡的“月光族”一员，不妨从以下几个方面加以改进：

(1) 量入为出，有计划地花钱。俗话说“钱是人的胆”，没有钱或挣钱少，各种消费的欲望自然就小，手里有了钱，消费欲立马就会膨胀，所以，平时生活要控制消费欲望，最好能对每月收入和支出情况进行记录和“监控”，

防止不必要的消费。

(2) 强制储蓄，逐渐积累。每月发了工资，先拿出5%~20%存入银行，包括储蓄或投资基金等都可以。这种强制储蓄的办法，可以使你改掉乱花钱的习惯，从而不断积累个人资产。

(3) 自己动手，丰衣足食。自己学习烹饪常识，下班时可以顺便买点自己喜欢的青菜或半成品食物进行加工，既达到省钱的目的，又练了手艺，享受了“自己动手，丰衣足食”的人生乐趣。

(4) 慎用信用卡，避免多开支。“轻轻一刷卡，人生更潇洒”的表象往往掩盖了过度消费的事实，特别是对花钱无度的月光族来说，信用卡更是需谨慎用。

如何消费才能不花冤枉钱

挣钱不容易，花钱如流水，这都没有什么，最让人堵心的是花冤枉钱。如果是要理财攒钱渴望哪天成为一个大富豪，不花冤枉钱也是因素之一。少花冤枉钱、不花冤枉钱也是节流的途径之一。

冤枉钱有显性的，也有隐性的。

比如，你在中国买一辆奔驰E-320，前前后后花了百十来万人民币，和买其他车的价格相比，虽然贵，但性价比还可以。但是，如果在美国买一辆同样的奔驰，只花不到一半的银子，这就是隐性的冤枉钱。显性的冤枉钱是你买了奔驰E-320花了百十来万人民币之后，销售商又说让你花两万去买一个全球定位系统的防盗装置，这就是显性的冤枉钱了。

因为这个系统完全没有必要，第一，目前的大奔小偷偷不了，不论你有没有这个系统；第二是如果丢了大奔，有保险公司罩着，你会分文不少的找回来，所以，那两万块钱的全球定位系统的防盗装置就是一个冤枉钱。

外面的世界很精彩，外面的世界也很无奈。我们挣钱不容易，花钱要仔细，但是，要有头脑，有智慧，有分析能力，争取不要花冤枉钱。冤枉钱也是钱呀！

如果你的主要收入来源是固定的工资和奖金。你就需要明白，适合你的理财一定是从节流开始。

控制支出可以看成是一个无风险的投资，也是我们获得积蓄的必要条件，更是我们实现人生目标的一个起点。学会节流，有利于培养你的长期理财观念，让你的目光看得更远，让你的目标更具有现实意义，让你将来的生活规划更具操作性。

与节流紧密相关的另一个面是节余。节余按照期限划分，一般有月节余和年节余。工薪阶层要对月节余给予足够的重视，如果你的资产积累是有限的，你更要利用好月节余，月节余好比一个“加速器”，让你更快速地实现自己的目标。

家庭里的消费要求其合理，应该在购置用品方面加以注意；因为浪费柴米是显而易见的，而购买用品却大有研究的价值。同是购买一件物品，在某甲手里是合理的消费，在某乙手里也许会是不合理的。所以在没有购买之前，应该考虑到是不是真实需要，家里的旧货是不是可以改造替用，是不是被经济力所许可。

当购买的时候，应当品评货色的优劣，估计货价的贵贱，时节的关系。货色的优劣，和货价的贵贱，有连带的关系。若是真正好的货色，能够经久合用的，就是价值贵一些，和假的或劣质的，不能经久合用的，廉价货色比较起来，还是前者适合经济的原则。因为廉价买进的物品，在当时看来固然便宜，可是一旦不合用，或不多时就损坏，而不得不抛弃或修补改造时，便由节俭而变为浪费了。

把每一分钱都用在刀刃上

钱挣得不容易，但是花钱起来却很快。如果任由自己的欲望不加节制地购物，消费无度，“今朝有酒今朝醉”，只图一时风光阔绰，没有长远的生活大计，就会造成钱财的大量流失，消费成了个无底洞，生活出现入不敷出的境况，自己也沦为“月光”一族。

消费是居家生活中不可或缺的一环，也是家庭理财中的一个重要途径。为消费所付出的开支，是家庭中钱财流动最频繁开销最大的部分。能否把好购物的关口，做到合理正确地消费，直接决定着我们的生活稳定和幸福。

过度消费和过度节省都不是健康的消费行为，都会对家庭生活带来不利的影响。正确的做法是该花的不要吝啬，不该花的绝不浪费，不让钱财从你的指尖轻易溜走。

1. 审时度势，花钱有重点

对于每个工薪家庭，主要消费方面的开支最基本的就是以下几种情况：第一种情况：米油肉奶蔬菜，这些维持日常生活的消费支出；第二种情况：手机电话费、天然气费、数字电视收视费、电费、水费、垃圾费等，这些日常生活中杂项的消费支出；第三种情况：用于孩子成长教育方面的消费支出。对这些消费支出，工薪家庭就要掌握好哪些是重点，哪些又是非重点，该花那就要必须花，如果是不该花的那就尽量不要去乱花，以能做到花的在理，省的实在。这样既对重点的消费支出部分是一个很好的保证，又不会把一般支出所遗漏，做到了审时而度势，全盘兼顾。

2. 合理计划，避免浪费

就工薪家庭来说，他们每月的收入不会是很高，当然白领、金领阶层除外，所以说收入非常的有限，如此一来，如果没有目的，胡乱进行花费，肯定就会造成生活拮据。工薪家庭在消费时，如果能遵循算好了再花、根据能力去花，每月消费支出一般小于收入，有一定结余的原则，消费有自己的计划，该

花的少花，不该花的不乱花，就能够有效避免在消费当中的浪费性支出。

在家庭理财中，资金的应用必须有一定的计划性。每个家庭成员在日常生活中，都确实有不少的花费，但是如果应用的合理，照样可以把一部分资金节省下来。现在很多家庭，无论衣食，还是住行，都讲求档次，只顾面子，不怕花钱，孩子每月的零花钱，没有三五百元不行；出门在外，非打的不可；衣着服装，不是名牌不穿等等，其实人们的这种奢侈行为，大可不必，如果这部分钱积累下来，同样也是一笔不小的资金。当然，家庭消费是不可避免的，但必须建立在“合理”二字的基础上，不是无休止的上档次，重面子，每个家庭只有合理用好一分，把每一分都用在刀刃上，才会使家庭更幸福，夫妻更和睦，家庭浪费行为切不可行。

巧念购物经，把好消费关

看看这些没有计划的理财行为吧，你就知道为什么需求未增却总是超支的原因了：买东西到急需的当口才匆匆忙忙地去买；来不及仔细选择、比价；当季的衣服一上柜就迫不及待地掏腰包；买到的永远都是高价；买东西零零散散地就近购买；费时费力且常花冤枉钱！

1. 选择购物的时机

配合时间性或者季节买东西，往往能省下不少开销。我们都知道，当季蔬菜水果便宜，换季衣服有打折。但在购买时要注意些细节，比如，买换季的衣服时要注意品质以及要挑选非流行性的款式，这样在来年穿上时不至过时。

2. 选择地点同样有讲究

大型综合类超市购物方便，且价格也较便宜，但琳琅满目的陈列容易让人的购买欲一发不可收拾，结果在结账时超出当初预算。只有在购买消耗量大的

生活必需品或者与朋友邻居合买分摊时才最适宜去这种超市。还有一种针对某类商品的超市，如家用电器、通讯产品等，多以连锁方式经营，其品质与服务不输一般专门店，价格又较低，也吸引不少消费者。此外，另有一种购物途径是一般人较不熟悉的，那就是与厂商直接接触。但由于厂商与经销商之间的契约，不是各类商品都可“超级购买”，不过金额较大的商品都可循此途径试之。先在店面看好型号、询价，再通过报纸的工商服务栏或家里的电话簿查询厂商服务电话。在实际操作中，这种“超级购买”常常靠厂商员工当媒介，以通常有五折以上的“员工价”优惠购买，即使让“中间人”小赚一成也仍然划算！

3. 根据自己需要来购买

如果能在打折时节买到自己最需要的商品，那可以说是最合算的了。如遇到季节交替时节，夏末秋初，多数商家就会把一些名牌皮凉鞋打折出售，为下一季做准备，此时，有些人还需要添置一双适合自己穿的皮凉鞋，现在便是购买皮凉鞋的最佳时机，再说男式皮凉鞋一般样式变化不大，即使此时穿不了几天，明年夏季还可以穿，多数在夏秋交替时节购买皮凉鞋能在原价的基础上打到8折、7折，甚至更低，让你买同一款式的皮凉鞋最少能省掉20%—30%的钱，得到真正“实惠”。但值得提醒的是切不可贪图一时便宜，被商家的低价位打折所迷惑，而白白浪费钱财。

4. 侃价有备而来

善于理财的人“有所花，有所不花”。价格高的东西并不意味着品质也高。消费价格在市场上并无定数，消费者要靠实力和货比三家才能买到品质好又价格合理的东西。要做到侃价有成果，你需要多吸收商品流通信息，培养识货的能力。平时多阅读报纸、杂志的商品报道，但要注意其广告性质的介入，分析报道的可信度。最有直接效果的信息，应是一些分析报道，对品质价格等方面只做分析评估但不做结论。这种客观报道偶见报端，极有参考价值。

5. 顺购不如逆购

购物可打时间差，是省钱的一大诀窍。买菜可避开早市高峰，每天中午或

傍晚是买菜的“最佳时刻”，如此“逆购法”可省下30~50%的开支，等于每月“赚了”百来元。利用季节差价可省下的钱更多，冬天买夏衣，夏季购冬装，早就成了部分市民的消费之道。抓住地区价差可买便宜货，想要杭州的茶叶、新疆的葡萄干、云南的火腿就可托人到产地直接购买，一些小零小散的日常用品可利用批零差来减少支出，亲戚朋友、邻居同事合伙到批发市场购买，大家都可省下一笔钱。

家庭消费要合理，五种现象要摒弃

做任何事情都应该有度，消费也是如此，一定要讲究合理，不良消费是家庭理财的宿敌，所以必须脱离。以下介绍家庭五种不合理消费现象呈现给大家，以引起警示，希望能够摒弃。

现象之一：团购消费，理性不足

团购消费，它以其省钱、实惠等优点，一直受到诸多家庭的青睐。然而有一些家庭在团购物品时却缺乏理性，看到自己感兴趣的东西就组织人去大量团购，且不检查物品的生产日期、质量、规格，这样不仅容易买进伪劣、假冒产品，而且会导致团购回的物品大量浪费，如一些食品，大量团购回家后，一旦过了保质期，就会腐败变质，到头来，本来购买进的是便宜货，却落了个贵价钱。由此说来，本来团购为了省钱，现在却变成费钱，这是团购的一种不理智表现，以后任何喜欢团购者都应注意，即使团购也应合理，否则就是和金钱过不去，是浪费钱财。

现象之二：人情消费，砝码加重

如果说到中国，无不会提到礼仪之邦四个字，向来中国人都十分注重人际交往。诚然，适度的人情消费会使亲朋之间关系更加亲密，但时下，人情消费

却与日俱增,砝码不断加大。过去遇上个婚丧嫁娶、生日祝寿,有20元、30元就可打发,而如今,这几个“小钱”早已拿不出手,遇上这些事,少则100元、200元;多则500元、600元,更甚者上千元,数万元。现在的人情消费,不仅居高不下,更可以说名目繁多,你听过的,你没听过的,什么升学参军礼、什么生日满月礼、什么乔迁之喜礼、什么调动升迁礼等等,穿梭于家庭之间的“礼尚往来”已经变了味。现在,不断加大的礼金砝码就像一块巨石压在诸多家庭的背上,压得多数家庭都喘不过气,已成为一种庸俗往来。说实话,人情很重要,但必须重合理,与其压得自己喘不过气来,还不如通过合理变通小气一些。

现象之三:攀比消费,破财伤神

如今,随着更多家庭经济收入的提高,攀比心理同时也开始加重,甚至有些扭曲,认为人家有的,自己必须要有,就是人家没有的,自己想办法也要有,同在一片蓝天下,决不能让人看不起,让自己低人一等。条件允许、不允许都要赶潮流、讲气派,穿的非是名牌不可,用的必须高档才行,不惜几千元买一套西服,上万元买款手机,几十万元买一辆车,不讲求实际,只要能比过对方就行。在攀比心理作用下,最终让自己身心疲惫不说,还大破钱财,背上累累的负债。其实,对家庭来说,攀比消费非常不可取,虽有了面子,却会空了钱包,一旦急用钱,就会给自己的家庭造成“致命打击”,因无钱可用而痛苦不堪。

现象之四:健康消费,背离实际

随着人们健康意识的增强,“花钱买健康”成为诸多家庭消费的重心。于是,有些家庭不切实际地在健康消费上大量投资,甚至有些家庭片面地理解花钱买健康的含义,以为只要有钱便可以买到健康,把钱大把大把地花在营养滋补品、保健品上,一大包、一大包地把营养滋补品往家里抱。对于人体,其实他是一个综合平衡的机体,单纯的用营养品来维持健康是非常不可取的。当前每个家庭都要明白,营养品吃得过剩,不仅无利还会有害,甚至会无病吃出病,人体吸收营养也有其度。对任何人而言,要想保持健康的体魄是需要经常

锻炼，以及合理的饮食，而不是大量、超量地去吸食滋补品、保健品，这样做是完全不可取的，这种背离实际的健康消费，必须杜绝，表面上看是为了健康，实际上是在浪费钱财。

现象之五：挥霍消费，档次升格

挥霍消费，又称浪费性消费，现在多数家庭每到逢年过节，都免不了相互吃请、大吃大喝，尤其五天工作制的实施，节假日的延长，一些家庭便开始轮流坐庄，今天你请，明天他请，后天我请，直吃得整日醉眼朦胧。他们吃的档次也在吃吃喝喝中不断升级，一顿饭数百元，上千元，甚至上万都不在话下。还有的人明知道吸烟有害健康，却还要执意去吸，并且明知名烟贵，却非名烟不吸，大肆的挥霍。其实，这种挥霍消费明眼上看是享受了，实际上以理财的角度去看，却是败家，如此下去，自己家总有一天会穷困潦倒，甚至会到连饭都吃不起的地步。挥霍消费还是慎为比较好。

对于家庭而言，消费也属于家庭理财范畴，如果消费过度，就会对家庭理财非常不利，所以，家庭如果想要把财理好，最好还是合理消费，当然这也是理好财必须具备的条件。

学会四技巧，购物巧打折

时下，当打折成为商家的一种竞争手段时，一年四季每个城市的街头巷尾无时不吹打折风，换季打折、特殊节日打折、店庆打折等等。当然，其中也无不掺杂着假打折。那么作为一个明智的消费者，如何看待打折，怎样购买打折商品呢？理财专家为你介绍以下一些实用技巧：

技巧之一：辨明商品其价位真假

在打折战中，有一些商家也许是真打折，但是有的商家也会采取“蒙混过

关”的手段，去迎接打折战，他们采取先把价位提高，然后再打出打折牌的做法，或打“五折”，或打“七折”来欺骗消费者。对商家的这种假打折，消费者一定要明辨是非，在购买打折商品时，最好是货比三家，即使商家的打折力度再大、再诱人，一定要先了解市场行情，否则，购买打折商品反而会多掏腰包。

技巧之二：查明折扣是否到谷底

为能够达到商品促销，商家不时会抛出打折诱饵，来吸引消费者，面对打折商品，多数消费者都会动心。其实，购买打折商品是有一定技巧的，当辨明确实是真打折后，还要看处在何种环境中，如果到了季节交替时节，多数是商家真心打折，打折后商品价格会相对较低，如果还未到季节交替时节，一般都是商家象征性地打折。所以作为一个明智的消费者，在购买打折商品时一定要查明打折是否已经到了谷底。如果不是季节交替时节你若购买打折商品就要慎重对待，如果已到了季节交替时节，一般情况下你是可以放心去买打折商品的。

技巧之三：根据自己需要来购买

如果能在打折时节买到自己最需要的商品，那可以说是最合算的了。如遇到季节交替时节，夏末秋初，多数商家就会把一些名牌皮凉鞋打折出售，为下一季做准备。此时，有些人还需要添置一双适合自己穿的皮凉鞋，现在便是购买皮凉鞋的最佳时机，再说男式皮凉鞋一般样式变化不大，即使此时穿不了几天，明年夏季还可以穿，多数在夏秋交替时节购买皮凉鞋能在原价的基础上打到8折、7折，甚至更低，让你买同一款式的皮凉鞋最少能省掉20%—30%的钱，得到真正“实惠”。但值得提醒的是切不可贪图一时便宜，被商家的低价位打折所迷惑，而白白浪费钱财。

技巧之四：早淘下季需要的商品

其实有些商品对于消费者来说，提前购买照样可以赶上潮流，而且还能在打折中享受到实惠。比如说，服装市场的流行趋势千变万化，但其也有一定

的规律，如春季流行的，未必秋季就不会流行，所以，在季节交替时节一定要学会巧淘下季的服装，休闲衣、长袖衫一年四季都不会过时，紧身瘦小的衣服仍是流行的趋势，为此，在“折”时节，只要你找准目标，多了解时代潮流动态，在季节交替时节买下一季的衣服何尝不可。

打折时节，购物需要讲究技巧，如果要购买打折商品一定要明辨是假打折还是真打折。即使商家的打折力度再大，诱惑再大，自己也切不可冲动购买，必须要理智对待“货比三家”，做到买“实用”不买“垃圾”，只有这样才会在打折时节买到实惠商品。

巧借四不购物经，妙去超市智省钱

小王和爱人原是一对天生的购物狂，结婚后，夫妻二人还是有事无事，爱到超市逛逛，这样一来，两人免不了就会把自己每月的工资都扔到超市里，自己喜欢的，自己当时看见喜欢、而过后又不喜欢的，有用的无用的都搬回了家，如此，两人白白地在超市里浪费了不少的钱财。由于两人在超市购物的无节制，使自家的日子总是过得紧紧巴巴的，严重影响到了家庭的生活质量和夫妻之间的感情。在不得已的情况下，小王终于逼出了家庭的超市省钱购物经，既满足了家庭的购物需求，也让家中的日子走上了正轨。

理财专家介绍如下一些技巧，以供超市购物狂家庭参考：

省钱购物经之一：不无目的进超市，避免多余支出

对于超市来说，它的销货方式实行的是开放式销货，这种方式一般都会让人产生一种难以控制的购买冲动，因此，如果消费者想要去超市进行购物，最好还是有准备地去。不要有事没事总喜欢到超市里逛一逛，这样就会不免让自己在无心地逛超市时，看到自己喜欢的商品，而如果一旦占有欲占据了上风，

自己就不免会掏钱去购买，可实际上对于自己所要购买的这一商品，并不见得非要购买才行，假如自己不去逛超市，这份多余支出，也就不需要去支付。

应对策略：小王家有了超市省钱购物经后，每次逛超市，他和爱人总是目的明确了才会去。他们认为，这样不仅会买到自己需要的商品，而且也在超市不会有更多的不应该花费支出。进入超市后，他们都是直奔所购物品摆放的货架，选好所购的商品，便付钱走人。即便某天有心情逛超市，他们也是在出门之前少带点钱，即使多逛了超市，并看到了自己所喜欢的商品，也会由于资金不足，放弃购买的念头。这样一来，便很容易地避免了夫妻在超市购物时多余的支出。

省钱购物经之二：不带小孩进超市，不因小孩多花

无论是食品，还是玩具，每一个孩子天生都会有很强的占有欲，因此，不少的超市经营者都会去抓孩子的这一特点，他们往往都会把食品和玩具摆在超市最为显眼的地方，甚至还会把一些小一些的食品、小一些的玩具有意摆放在收银台前，这样一来，即便家长们在超市里没有给孩子买到东西，就是在收银台进行排队结账时，也还会不免使自己产生给孩子买小食品、小玩具的念头。孩子是家长们的宝贝，特别是现在，每一家都把自己的孩子当成了小皇帝、小公主供养，孩子说想要的东西，家长们一般都得去买。所以在逛超市时，家长们尽量不要把自己的孩子也带去，因为在一些时候，如果在超市，家长为孩子的购物花费会很多。

应对策略：小王自从有了超市省钱购物经后，在和爱人去超市购物时，多数情况下都不会带小女儿去，如果今天主要是为小女儿去买衣服、鞋子等，必须带小女儿去，夫妻二人便会提前给她讲清到超市不能乱花钱的道理，这样即便去了，小女儿多数也不会缠着他们夫妻买这买那，如果小女儿表现好，他们夫妻在购好物，准备到收银台结账前，会专门去文具货架上取几支铅笔或几块橡皮、几本抄本等学习用具，并给她讲清楚这是她表现好的奖励，如此数次后，带小女儿逛超市时，小女儿便再也不缠着他们夫妻买东西了。

省钱购物经之三：不被低价品吸引，专找实惠去买

一般对于超市经营者，他们往往都会把人们使用的日常生活用品，如牙膏、洗衣粉、肥皂、洗洁精等价位定得较低，因为就这些商品的价格而言，多数的消费者心里都比较明白，如果超市经营者把这些家庭日用生活品的价位定得比较低，无形中，自然而然就会使消费者产生一种这样的印象，这家超市的商品比较便宜，我可以放心大胆去选购，如果买了自己不会吃亏。其实这只是超市经营者的一种超市经营战略，他们之所以会把日常生活用品的价位定得较低，是为了吸引消费者去购买他们那些实际上价格并不便宜的其他商品。

应对策略：小王的超市购物经出台后，每次小王和爱人去逛超市时，总不看所去超市日用品的价格，也不被它日用品的低价所吸引。买什么商品，看什么商品的质量和价位，如果比较实惠，便去购买，否则不去购买。当然，如果是专门去买日用品，他们夫妻就专找“实惠”去买了。

省钱购物经之四：不被特价品迷惑，杜绝不必要的浪费

遇到特殊节日，如中秋节、国庆节、端午节、春节等，超市多数都会推出一些特价的商品，并用图标醒目、语言煽情的广告去吸引消费者，特别是特价商品都会用彩笔、大字把价格标出来，这种超市经营者的夸张宣传手段，无疑会刺激广大消费者的感官，让消费者感到如果自己错过这个村，就不会再有这个店。所以，面对超市的这种宣传，多数消费者便都会动心，进而在超市中去狂购疯买。其实，这也正是消费者在超市为什么要多花钱的一个重要原因。而做为一个明智的消费者，在超市推出特价商品后，则是需要理智去对待，消费者需要明白的是，超市推出的特价商品，很多是快要过保质期的，不少是滞销货，大部分自己跟本就用不着。如果消费者自己只是为贪图一时便宜大量去购买，一旦过了保质期，如食品类的火腿、面包等，自己便得白白扔掉，这样不仅不会得到便宜，反而无疑造成了自己资金的浪费。

应对策略：小王有了超市购物经以后，就避免了这种不必要的浪费。每次遇到超市搞特价销售时，小王和爱人总是雷打不动，一如既往，该买的买，不

该买的不乱买，在超市购物总不会因为自己多花钱买了不满意的商品，或造成浪费而伤神。

小王家的超市四“不”省钱购物经，对小王和爱人在超市购物省钱起到了很好的促进作用，做到了在超市购物，该花的则花，不该花的不乱花，既办了事，又省了钱，真是一举多得。那么你家是否也能同样做到这一点呢？如果你和家人每次到超市购物时都不能控制自己的支出，让自己总是多花钱，那么，你不妨试一试小王家的超市四“不”省钱购物经，相信对你家超市购物省钱肯定会大有帮助的。

网购省钱秘籍大搜罗

似乎一夜之间，网购成了风靡办公室的时尚行动。大家都是上网买东西，办公室里的女人们怎么都想不通，机灵鬼李晶总能够花更少的钱买到更多的东西，就连出去吃饭，李晶也能比别人便宜。在大家的“严刑逼供”下，李晶终于招架不住，传授了她的网购省钱秘籍。

秘籍一：比价软件淘实惠

“精打细算是小女人本色，平时逛街买东西都知道货比三家，网购也是一样的道理啊！”李晶一句话点破天机，并强烈推荐大家下载比价系统软件。

网上比价系统能通过互联网来实时查询商品的信息，特别适用于图书、实体工具等品牌附加值较低的商品，想知道某件东西在各大网站上的价格，只需在搜索栏里打入商品名称，点击查询就一目了然了，货比三万家也不难。

秘籍二：上折扣网

上折扣网购物能省花费，很多人不相信，可经过李晶的介绍和自己的亲身体验，大家才心悦诚服地点头：“真的哦！”

其实道理很简单，大部分网上购物网站，在其他网站上做广告，在该网站有用户购买时，会给该网站一个以销售额计算的佣金（这就是按效果付费的广告），而折扣网不一样，它把这部分佣金还给用户。

李晶还提醒我们每次都要通过折扣网提供的链接访问相关购物网站，如果直接点击，是没有积分的。

秘籍三：积攒电子消费券

吃饭怎么也能省钱呢？面对大家的疑问，李晶喜滋滋地从口袋里掏出一大叠打折券，肯德基、巴西烤肉餐厅、老山东牛杂……各式餐厅应有尽有。大家正惊讶李晶从哪里蹭来这么多打折券，她就已经打开肯德基网给大家示范了。

首先在肯德基网上注册成会员，然后就能随意下载打印打折券，“凭券消费能够省五六块钱，不要小看哦，一个月下来也许能省几十块钱呢！”李晶说。而电子消费券就更厉害了，像当当网经常会友情赠送电子消费券，面额在20元~50元不等，买本好书绰绰有余了。

秘籍四：以物换物

自从曲别针女孩在网上火了之后，越来越多的人动起了以物换物的脑筋。不过这回慷慨献计的不是李晶，而是我们的化妆品达人小高。

小高购买化妆品的速度让人叹为观止，瓶瓶罐罐的小样也有一大堆，放着浪费送人又舍不得，恰好上网闲逛时看到有一个换物网，注册成会员后就能发布自己要交换的物品信息，小高尝试之后不久，她桌子上的小样慢慢变少了，多出了音箱、鼠标、Ipad……

做了一段时间的换客，小高颇有心得：“换物时要保证良好的心态，不能以换的东西值多少钱去衡量，而要看那东西你需不需要，或者你有没有这个时间和精力去购买。”不过小高的收获是办公室同仁有目共睹的，以物换物，没准还真能曲别针换栋别墅呢！

秘籍五：充分利用免费资源

网络资源无奇不有，关键看你怎么用。随着省钱计划的展开，人们纷纷谈

起自己的心得体会,得出最重要的一点是:充分利用免费资源。

打网络电话。小朱的男友在外地工作,两人每天虽然有绵绵不尽的情话,但小朱的电话费却没有因此而水涨船高,原因在于他们用的是网络电话。

看免费电影。汪汪提供的则是一个电信网通都能下载的看电影软件,据她的经验,只要下载安装了此软件,就能进入这个社区看正版的电影和电视剧了,更新速度很快,而且安全无病毒。

下载电子杂志。化妆品达人不会放过时尚杂志,但动辄二十几块钱累积起来也是不少的一笔花费。最后算算,还是上网下载免费的时尚杂志来得合算。

秘籍六:网上申购基金可节省四成费用

近来,多家基金公司相继推出了基金大比例分红、优惠申购促销的业务。在优惠活动结束后,投资者是否还有其他渠道或方式优惠申购基金?经过调查,投资者通过网上申购基金,能节省四成申购费用。

通过基金公司或者部分银行的网上交易系统,投资者在注册开户后,即可足不出户进行基金申购赎回等各种交易,同时申购费率不高于六折。

交易成本和交易便利是基金网上直销受投资人欢迎的重要原因。网上直销的申购费最低可有5折,投资者利润空间就会增大。同时,通过网上直销渠道还可以进行基金转换,同时享受更低的转换费率。另外,通过网上直销可以实现一年365天、一天24小时的全天候、多方位基金交易服务,客户可以随时查询、下单、撤单以及进行基金转换和定期定额申购,非常适合上班族们在八小时之外从容进行投资。

避免冲动性购买

这里要特别提醒消费者注意,要避免冲动性购买。所谓冲动性购买,就是

指那些没有经过充分了解、比较，也没有经过慎重考虑，看到别人买自己也去购买，或被一些夸大的宣传所欺骗，一时感情冲动而去购买商品的行为。如何避免冲动性购买呢？

每当面对购物冲动，一般应根据下列思考过程进行决定。

1. 我是否真的需要或是想要这件东西？

是。（跳到问题2）

否。停。什么都不要买。例如，彩票、万圣节的大南瓜垃圾桶、白煮蛋切片器等。

2. 能等一会儿再买吗？

否。（跳到问题3）

是。停。等一会儿，然后重复问题1和2。例如，等完成任务之后再买奶酪。通常这时我已经忘记了，或者时间已经来不及了。

3. 我是否已经拥有类似的东西？

否。（跳到问题4）

是。停。用那件我已经有的东西就可以了。例如，将香蕉面包切片，单独冷藏，拿到办公室去，就不用购买面包圈了。

4. 我是否真的很想要这个东西，甚至愿意延迟我们达到经济自由的过程？

是。（跳到问题5）

否。停。不要买。买了它可能会更好，但是我不至于想延误我们的目标。

5. 我是否能够买类似但是更便宜的东西来代替？

不。（买吧）

是。买便宜的替代品。例如，用大卷的白色手工纸和彩色缎带来代替包装纸；用明信片来代替信封、文具和邮票。

通过实践，这种思考过程仅需要一秒钟。但是，这真的能让人们经过商店的时候少花了很多钱。

但是广告令人难以抗拒。它们不断以新的方式出现，诱惑人们去买那些

小玩艺、装饰品和令人喜爱的小东西。于是，理智的人们喜欢这些新颖的小东西，更倾向于自己当时的心情和最后的决定。

节俭才是王道

托马斯·斯坦雷和威廉·丹科都是拥有博士头衔的市场调查问题专家。经过20多年的研究，他们出版了一本产生轰动效应的畅销书——《百万富翁距你不远》。这本书在出版后数10周内一直排在《纽约时报》和《商业周刊》等畅销书排行榜的前列。该书所描写的当代百万富翁的一般形象，与我们在大多数媒体中所见到的以及我们所想象的大为不同。这些富翁多半生活俭朴，和常人没有什么两样，只是他们在致富的过程中注意到了一些常人忽视的东西，以该书的主要作者斯坦雷为例，他就属于这样一类的新时代的百万富翁。尽管这本畅销书的简装本的版权费就为他创造了100多万美元的财富，但是这位百万富翁仍然居住在他那个1982年建造的四居室的房屋里，过着十分俭朴的生活。

以下是斯坦雷在接受《美国新闻与世界报道》周刊采访时就美国百万富翁的成功之道所发表的精彩言论。

问：百万富翁是怎样走上致富之道的呢？

答：收入完全不同于财富。对此，我们必须理解，当今的富豪们大多数收入丰厚，但是更重要的是他们注意积敛财富，杜绝随意挥霍。他们中的多数生活在他所能够承受的生活水平之下。我们调查过的百万富豪的年平均收入为13万多美元，可是绝大部分每年花费都不超过10万美元。在美国，百万富豪的年平均花费在6万~10万美元之间。

问：百万富豪的一般生活方式是怎样的呢？

答：常人也许难以置信，许多百万富豪的生活非常俭朴，甚至比普通家庭

更俭朴。我认识的一个富豪, 其家产在2500万美元以上, 他从来没有买过一辆新车。他们有4个孩子, 但他们只有一套三居室的住房。他的两个儿子睡的是上下铺, 而他自己则驾驶着一辆有5年历史的沃尔沃车。这对于一般的美国人来说都是不可想象的。我认识的另一位富豪是一个50岁开外的医生。自从医学院毕业以来, 他总共才驾驶过两辆车, 他的第一辆车行驶了了近30万公里, 然后他才买了第二辆二手车。还有一位富豪从来没有在外面吃过饭, 他的妻子为他准备午餐, 他自己用一个牛皮纸袋将其带到公司里去吃。30年过去了, 这种节俭的生活为他省下了不少的钱。

问: 节俭的生活方式真的就那么有意义吗?

答: 节俭的财务计划绝对不是没有意义的。我们研究过的那些富豪们可以在无任何收入的情况下平均维持其生活16年。有一个售卖和租赁建筑设备的富豪告诉我, 当他看到那些与他谈生意的主管们时, 他想要是这些主管们的孩子被人绑架, 他们甚至拿不出1万美元去赎回自己的孩子, 可见那些人的财务状况是何等的糟糕。这儿还有另外一个故事告诉我们财务计划具有何等的重要性。我曾经与一个非百万富豪的人交谈过。他, 年纪在50岁左右, 是一个大型公司的中层管理者, 圣诞节前的一个星期被告知, 他要在圣诞节的头一天到丹佛市的分公司报到。他如果有足够的储蓄, 就可以拒绝这种不愉快的安排, 因为他有三个孩子, 现在都在同一所学校读书, 他的太太更是喜爱他们所生活的社区, 但是因为积蓄有限, 他们的存款仅仅只有3个月的工资, 最后不得不搬家去了他们全家都不愿意去的地方。而真正的百万富翁是绝对不会出现这种情况的。

问: 妨碍财富积累的最大天敌是什么?

答: 在不必要的开支上浪费, 比如在衣物、外出就餐等无实用价值的方面上花费过多。如果你是一名医生、律师、会计师或工商管理硕士毕业生, 你总会觉得自己理当生活在一定水平之上——有一个与你身份相符的居住环境, 有一辆价值不菲的轿车等。我们就曾经拜访过这样的一位人物, 他拥有许多套

价值在2000美元以上的西装。我私下问我自己，在他走出服装店之后这些每套2000美元的西装还值多少钱呢？我认识一个年轻的股票经纪人，他年收入为8万美元，他想买一幢豪华的别墅，我看过他的账单，他要购买的东西的价值正好是在银行能够贷款给他的最大限额边沿。我向他谈起了我认识的另一对职业夫妇，他们的年收入也在8万美元之上。但是，他们却乘巴士去单位，视加班工作为家常便饭。是不是有了一个经纪人的职业和一个工商管理硕士的学历，就意味着必须享受奢华的生活呢？其实不是的。美国半数以上的百万富豪住在中产阶级、蓝领阶层集中的地方或乡村地区，就像我们曾经采访过的一个富豪那样，当我们走进他家时，我们没能从他的衣橱里找到一套西装，这让我们感到无比的惊讶。他穿着一条破旧的牛仔裤，驾驶着一辆10年以上的二手车，而他的一些高中同学，现在却住着豪宅、驾着豪华车、送孩子上私立学校，对此这位先生告诉我们，他的这些同学并没有积存什么财富，他用了这样一句话形容他们：“有名无实。”

真正的富翁们大多是非常节俭的，正好与那些大手大脚乱花钱却没有多少积蓄的人形成有趣的对比。

Chapter 6

30 年弹指一挥间，养老规划宜早不宜迟

社保，只能帮你维持最基本的生活

辛辛苦苦奋斗了大半辈子，谁不想晚年过上幸福安稳的生活？也许你现在是一个收入不错的白领，过着衣食无忧的生活，但你想过没有，当一生中的黄金岁月过去，步入夕阳般的老年时，是否还能保持原来的生活水平，安享幸福生活？恐怕没人算过，将来退休后，自己能领多少退休金，这些退休金够不够花。这其实是一个很严肃的问题，如果在人生的巅峰期不为自己的晚年生活考虑，这样的人生亦是不安全的。

时间如白驹过隙，30 年只在弹指一挥间，养老工程不宜麻痹大意。越早规划越早受益，提前为退休后的生活做好计划安排，晚年才能衣食无忧，安度幸福的人生。

社保只能维持最基本的生活

对一个过着幸福晚年生活的老年人而言，每月的主要开销包括吃穿和交通等日常开支以及“享乐费用”，比如用于听音乐、旅游、养宠物等。这就需要没有稳定工作收入的晚年也能有足够的资金来源。这笔资金从何而来呢？

很多人第一个反应就是，我已经有社保了呀！

现在大多数城镇居民都已纳入社会保障体系，可以在退休后领取退休金，但光靠现有的社保体系，够不够养老呢？

上海是我国社保体系比较发达的地方，有人做过计算，按目前的养老金提取比例，在未来社会平均工资稳定提升的前提下，社会保障体系只能提供最基本的生活保障，提供的退休金基本上只能达到退休前年收入的三分之一左右，特别是对高收入人群该比例会更少。也就是说，如果光靠社保体系的退休金，退休前后的生活将发生天差地别的变化。可以说，在未来几十年中，退休人员依靠社会保障系统实现丰足的晚年生活是不现实的。

此外，由于社会价值系统的变化，加上计划生育的影响，未来的一对夫妇可能要照顾四位老人，子女也将不再能够成为未来养老的依托。这样，传统的依靠社会和依靠子女来实现养老的格局将会改变，因此，唯有依靠自己才更有可能获得令人满意的晚年生活。结合一些发达国家的社会保障体系和中国未来几十年的国情演变，现在没有退休的年轻人，如果自己手里没有一笔丰厚的养老基金，要维持尊严而体面的晚年生活，可能真不容易。

从全世界的角度来看，经济越发达，越不能依靠国家所设定的单一计划来

帮每一个家庭完成养老计划。

我们大陆现在叫社会养老体制，而在香港特区可能转成“强积金”体制，而在美国也有其相应的401K计划，但全世界靠社保解决退休个人养老问题的比例，往往都不超过三分之一。

对于一般中产阶级，我们的社保能提供的养老金，平均能够满足退休生活的20%的需求。

这就意味着，如果你不希望生活品质降低太多的话，还有80%的资金缺口需要你自己来解决。

究竟需要多少养老金

现在不少年轻人都将理财的目标集中在房子、车子和孩子的教育方面，对自己的退休生活并没有过多考虑，这是相当危险的。特别是现在的高收入阶层，如果没有一定的积累，退休后单靠退休金，其生活质量将大打折扣。

那么，每个人究竟需要多少养老金，才足够过上舒适的生活呢？据有关理财专家介绍，考虑到大多数人退休后对钱的需求会有变化，如住房的费用、子女的教育费用等会减少，而医疗、旅游等费用会上升，几项费用互有增减，我们假定支出的费用比工作时减少50%，这应该是个比较大的降幅，即使这样，退休金还是不够维持较高的生活水准。

按照比较理想的人均社会工资的年增幅和银行利率计算，目前二三十岁的年轻白领，未来需要准备的养老基金都将不低于100万元，这个数字还没有考虑通货膨胀的因素，绝对数额是不少的。

要给自己准备一份超过百万元的养老基金，显然不能指望天上掉馅饼。唯一的途径是从现在开始多赚钱、理好财。理财并不像买彩票那样，一旦中了头

奖，就可以一劳永逸。理财是一辈子的事情，因此积聚养老金就需要进行终身理财。终身理财，是指一个人在一生漫长的时间跨度上和在人生舞台的广阔空间中，综合利用各种投资和理财的手段以关注个人家庭生活安排为目标的个人家庭资产的安排规划。

我们老了花什么？靠什么保障生活

辛苦工作了几十年后，人人都希望自己退休后的生活可以安乐幸福，过上相对富裕的晚年生活。我国传统观念是“养儿防老”，家庭和个人成为养老保险的主要负担者。但最近的调查表明，如今人们已经不再仅仅倾向于依靠家庭和个人来让自己的晚年生活幸福富裕一点，更多的是希望能够由多方面来共同决定。

要知道，每个人在年轻的时候都让自己一直处于不断的奋斗中，在这样的奋斗背后更是希望晚年的时候可以过上舒适的生活，而如今的社会形势则告诉我们，即使你再努力，依然很难做到晚年仅仅靠家庭儿女过上想要的生活。于是，各种各样对于晚年生活保障的措施都产生了，而这些晚年生活保障政策在很大程度上都依赖于养老保险。

对于我国这样一个发展中国家，为了使养老保险既能发挥保障生活和安定社会的作用，又能适应不同经济条件的需要，以利于个人晚年生活水平的提高。

我国的养老保险由三个部分组成：（1）基本养老保险。（2）企业年金。（3）个人储蓄性养老保险。

无论是养老保险的哪种形式，都需要人们在年轻的时候先有所投资。为此，理财大师们针对商业养老保险给出了以下几个锦囊妙计，可以让人们在购

买的过程中获得更大的利益，不至于上当受骗。

1. 不同养老保险的领取额度、领取方式和领取期限不一样

领取额度可以分为保额的5%、10%、12%和100%等几种。例如，中国人寿金色夕阳养老年金保险（A型）规定每年领取保额的10%；太保寿险的老来福终身寿险A款则规定保额的12%；有的还采取每5年或者10年增加养老金的方式，如平安人寿常青终身养老金保险B采取每10年增加5%的养老金。

在养老险领取方式上，通常为每年或每月领取，但也有一次性领取，例如，老来福C款规定，60岁时可以一次性领取保额的24.8倍，保险合同终止。因为在领取养老金期间，仍然会产生利息，所以分期领取所得的养老金更多一些。

在领取期限上，有的养老保险限定到具体的岁数，如中国人寿金色夕阳规定领取到105岁，友邦保险的金阳年金规定到80岁。有的则为终身，即被保险人领取到身故结束，不过，保险公司通常有一个10年的最低领取期，被保险人生存时间越长，收益越大。

2. 不同养老保险的人身保障功能有差异

养老险都具有人身保障功能，被保险人在投保后若身故，可以得到保险给付。因为人身保障并非养老保险的主要功能，所以各险种差别比较大：缴费期间，有提供高达6倍保额的身故保险，如金色夕阳；有的只返还保费及部分利息，如常青终身。交费期满后，若身故，金色夕阳将105岁之前未给付的养老金一次性支付；常青将终身无息返还其所交保险费；老来福则自然终止合同。但老来福等还整合了定期寿险的功能，对养老金领取前的意外身故、疾病身故、意外伤残以及重大疾病提前给付等都提供了可观的保障。

3. 不同养老保险的保费差别大

所谓一分钱一分货，不同类养老险的保费差别很大，现在我国市场上有10多家寿险公司几十个养老险种，除了利率相同外，养老保障和人身保障差别比较大。因此，在投保时要货比三家，根据养老保险的价格和需要的保障范围进行比较，看哪家的性价比最高。

4. 购买养老保险不能忽视变化的利率

在低利率时代购买养老保险并不合算，是因为对于储蓄金额的累积作用太弱。选购养老保险虽然越早越好，但并不是绝对的。在选购养老保险的时候要对利率是否上升有一个心理估算，一旦银行继续调息，保险利率也随之上调，那么有可能买保险过早而得不偿失。保险退保损失很大，前四五年时间里产生的现金价值都没有保费多。在这种情况下，建议投养老保险分两步走，先选择一部分，如总保障额的50%，等一段时间后，随着利率发展的动向再增加另外一部分养老保险。

其实养老在很大程度上同购房一样，应该是个长期的规划，而不是只凭一时的冲动，更不是说你到晚年的时候说想要就可以要的。相反，为养老作准备，让你的晚年生活有所保障，需要的是长期的投资，需要的是细水长流的支出来积累。在这样的过程中同样需要人们在年轻的时候就为其做好理财投资，要知道今天所付出的一分一毫的价值都会体现在晚年的生活中。因此，从年轻时候就开始为晚年生活理财，而不要只是一味地投资却不懂得为未来作打算。只有这样，才可以拥有一个充实富裕的晚年生活。

建立养老计划越早越好

如果你正值二三十岁，那么从现在开始拼命储蓄，今后几十年在财务方面就高枕无忧了。

人们往往一生茫然行事，永远在为实现下一项财务目标苦苦挣扎。步入工作岗位后，先要买车买房，之后将注意力转向孩子的抚养和直到大学的教育费用。最后，到了四五十岁，则将关注的焦点放在退休金上，在此后的15~20年工作时间里忙着为自己积攒出足够的养老金。

但是，如果你深刻挖掘储蓄的潜力，在二三十岁时疯狂积蓄，这种终身的财务被动状况是可以避免的。以下列举的就是及早动手储蓄的几条好处。

每月完全依靠工资的日子不好过，时时要为应对下一笔大的支出发愁。理财专家的建议是，在年轻时把这个问题解决掉。

如果你在20多岁和30多岁时攒下了相当大一笔钱，在用钱方面就有了很大的回旋余地。步入不惑之年后你可以缩减养老金的储蓄，而用手中的现金再购置一所房子，参加更奢华的旅游度假活动，或是对子女予以资金上的支持。但是如果你继续积极储蓄，在50多岁时就能退休了。

对于怎样的投资组合能积累其足够保障的养老金，可能每个人的计划和使用的工具都不一样。但两个原则应该遵循：一是长期稳健投资，二是合理分配组合。比较适合用于养老计划的理财工具包括银行储蓄、国债（期限越长，利率风险越大）、信誉等级高的企业债、分红型养老保险、收益型股票（每年都有较为稳定的现金分红，目前国内股市还没有真正意义上的收益股票）、开放式基金（尽量选择稳健型的基金，风险较小）、价位适中的商品房、低风险的信托产品（信托的风险与收益率成正比）等。

有人说，复利是世界上最伟大的奇迹之一，这句话是否言过其实姑且不论，但由于复利力量的存在，使得每一个人都有可能积聚起雄厚的养老基金。

简单计算一下，假设一个30岁的年轻人现在投入10万元，平均每年保持10%的收益率，此后不再追加投资，但所得利息全部投入。那么10年后，他将拥有25.94万元，再过10年，他的财富为67.27万元，到他60岁时，这笔钱将达到174.49万元，如果他还坚持10年，那么70岁时，最终拥有453万元。我们可以发现，越到后来，财富增长越快。而假如他到35岁才开始理财，那么以上条件不变，同样到70岁，才有281万元。晚5年理财，最终收入相差却达172万元。这就是复利的力量。

因此，对任何一个为建立自己的尊严晚年而理财的人而言，时间非常宝贵，越早理财，越能提前实现自己的梦想，积聚到足够的养老金。

制订养老计划要切实可靠

假定A先生现年30岁，工作到60岁，那么他有30年来安排自己的养老计划。

1. 养老预算

按现在的生活水平，一对夫妇一年基本的生活消费在1.2万元左右。稍微过得舒服一点，大概要3万元。那么30年后要多少呢？恐怕谁都难以给出一个确切的答案。

如果简单地按每年消费递增5%计算，那么30年后，这两个数字分别是5万元和13万元。减去单位给他们上的养老保险，他们要准备的只是使自己过得比较舒服的那一部分钱，大概是每年8万元。

2. 筹备计划

A先生现在每年拿出7000元来安排养老计划。如果每年投资7000元，达到8%左右的年收益率，那么30年后约有85.6万元。可按照上面的计算，每年得花销8万元，这些钱10年就花光了，难道他们70岁以后就只有靠一点点的社保养老金过活？

不要忘了，消费水平在逐年提高，收入水平不可能永远不变，如果逐年适当地增加对养老计划的投入，情况就会大不一样。

下面就是综合考虑这些因素后得到的计算结果。

假设的条件是这样的：从30岁就开始实施养老计划，第一年投入的资金7000元；以后每年递增5%，按年收益率8%来算，到60岁时拥有的金额就有150万元。按照这样的理财计划，A先生的富足晚年生活是完全有保障的。

说到投资手段，养老金的投资最重要的是安全，所以还是首推国债。也许有人不明白，不是说要达到8%的年收益率吗？现在的国债哪有这么高？请注意，计划是按每年的消费上涨5%来计算的，而现在，4%左右的年收益率还是可以满足的。其次就是新基金，尽管目前新基金的表现有的很出色，但它的盈利能力始终建立在股市的基础上，风险较大，所以只把它列为第二位。

3. 理财原则

(1) 量入为出。只有养成良好的储蓄习惯, 才能保障后半生的生活安稳无忧。(2) 投资组合多样化。采取积极进取的投资策略, 实行投资多元化。(3) 避免高成本负债。(4) 制订应急计划。最重要的不是现金本身, 而是要有能及时变现的途径。(5) 顾及家人, 扶老携幼。(6) 做好财产规划。这样, 一旦你发生意外, 家人知道如何处置你的财产。

高龄老人在经济、医疗、生活照料方面正处于人生的高风险期, 趁年轻有工作能力时, 及早准备老年所需的经费与足够的保障, 才能让老年生活过得安稳无忧。据统计, 目前我国男性平均寿命为69岁, 女性为74岁。随着科技的不断进步, 人的平均寿命持续增长。80岁以上高龄老人数量以年均4.6%的速度递增。对于家庭和个人而言, 给自己做一份退休养老计划是必要的。

由于养老计划最基本的要求是追求本金安全、适度收益、抵御通胀、有一定强制性原则, 所以需要将养老计划与其他投资分开。商业养老保险作为中国养老保障体系的重要补充, 是养老规划的一个不错的选择, 因为它可以根据自己的财务能力及对未来预期进行灵活自主规划和选择, 所以, 购买商业保险成为目前人们规划养老生活最主要的方式。

在选择养老保险计划时, 应充分考虑目前的收入水平, 并结合自己的日常开销、对未来生活的预期、通过膨胀等因素合理选择。建议购买商业养老保险所获得的补充养老金占未来所有养老费用的25%~40%。

在选择商业保险, 制定养老计划时, 首先要注重保障功能, 使自己在退休后依然能够有稳定的收入, 这是第一重要的功能; 第二是要注重保值, 要看为自己未来规划的养老金是否能满足那时的消费水平; 第三是尽早投保, 虽然养老是55岁、60岁的事情, 但年纪越轻, 投保的价格越低, 自己的负担也就越轻。

人退休了，理财不能“退休”

老年人退休之后，他们进行投资理财应优先考虑安全、能防范风险投资的。目前市场上投资品种虽多，但并不是进行每项投资都有钱赚。一般投资收益大的，其风险也大，此种投资很不适合老年人。绝大多数的老年家庭目前应坚持以存款、国债的利息收入为主要导向，切忌好高骛远。在存款、购买债券的投资活动中，应注意国家的投资政策导向和利率水平的变化。当预测利率要走低时，则在存期上应存“长”些，以锁定你的存款在未来一定时间里的高利率空间。

老年人退休之后，一般会有一些存款或退休金养老，但面对市场经济的变化和各项支出的不断增加，老年人同样也有“以钱生钱”的理财需要。那么，怎样进行投资理财，既能“以钱生钱”、又能避免投资损失呢？

应优先考虑安全投资防范风险。目前投资品种虽多，但并不是进行每项投资都有钱赚。一般投资收益大的，其风险也大，此种投资很不适合老年人。笔者认为，绝大多数的老年家庭目前应坚持以存款、国债的利息收入为主要导向，切忌好高骛远。如果将大部分的养老钱存入银行或用来购买国债、金融债券等投资比较妥当。因为，尽管这些较保守的投资，其利息收益不算高，但却是从老年人家庭的实际情况出发的，是以保障其大额投资成功为第一目标的，其投资收益是既稳妥且安全又无风险的。

在存款、购买债券的投资活动中，还应注意国家的投资政策导向和利率水平的变化，因老年人的分析判断能力较强，从而可注意抓住重点投资品种，灵活运用投资策略。任何家庭投资都离不开国家的经济大背景，近几年来，国家为扩大内需、刺激消费，连续七次下调了存款利率，并对存款利息开征了个人所得税。这时，免税的国债、利率较高的金融债券应是老年人家庭投资生财的主要品种。对于储蓄存款，当预测利率要走低时，则在存期上应存“长”些，以锁定你的存款在未来一定时间里的高利率空间；反之，在预测利率要走高

时，则在存期上存“短”些，以便尽可能减少在提前支取转存时导致的利息损失。若有一笔较大资金暂时闲置，但过不了多久就要派上用场，这时不妨去存个“通知存款”，该存款取用较方便，且收益高于“定活两便”及半年期以下的定期存款；或去定存半年、哪怕3个月也总比活期存款利率要高些。总之应循序渐进，并灵活运用各种投资策略。

在一定的前提条件下，少数老年人不妨适度进行买卖股票等“安全投资+风险投资”的组合式投资，但切不可把急用钱用于风险投资。投资要注意安全，并不是说不能进行风险投资。实际上，当代社会任何一个投资理财的成功人士，都进行过“安全投资+风险投资”的组合式投资，其目的是锻炼自我、巧抓机遇。

另外，按“安全性”“流动性”“收益性”原则，老年人如果在选择投资组合比例上，储蓄和国债的比例应占八成以上，其他部分投资可分布于企业债券、基金、股票、保险、收藏以及实业投资等上。还有，老年人不宜过多地进行太刺激、太变化的多元投资活动，一切均应以有益于增进身心健康为主要目的。

身体健康是我们的第一财富

健康是人生的第一财富，也是每个人幸福一生的先决条件。人生就是人的生命的全过程，它包含着一个人的全部精神生活和物质生活。每个人的一生就是一部历史、一个图书馆。写好历史，充实图书馆的第一财富是自己拥有健康。只有让自己在快乐、平衡、和谐中健康长寿，才能拥有真正的幸福。

关注健康是我们一辈子的功课。早在1953年，世界卫生组织就提出“健康是金”的口号，希望人们要像对待金子一样珍爱生命。但金子可以“千金散尽还复来”，而健康却是“黄鹤一去不复返”。要知道，生命与健康是一条单行

线，“奔流到海不复回”。

健康比金子还要珍贵，因为健康一旦丧失，再先进的高科技都无法使受损的机体恢复到原来的状态，就像一张白纸，揉过之后再也不可能恢复到原先的平整。很多人对健康的本质认识不够，总是肆无忌惮地在挥霍身体换取物质财富，长期下去，最终积劳成疾，无力挽救。

今天，由于都市生活的高压与紧张，很多人的身体都是亚健康。大多数人有一种错误的观念，认为等有了病再去医院治疗。其实很多的疾病在早期是很难被发现的，有些疾病一旦发病医院也无法治愈。比如，脑血栓、肾脏疾病、肝脏疾病、糖尿病、肿瘤、癌症等。当人的生命受到威胁时，花钱就不会心痛。因为这时候我们才会发现：我们已经没有资格与自己的健康讨价还价了。很多人终其一生都是在给医院打工，透支自己的健康来换取金钱、权位，前半生拿命换钱，后半生拿钱换命。

健康就是财富，就是本钱。所以要珍惜现在拥有的健康，保持一个符合自然的饮食起居习惯，这就是最大投资，这样的人最终是富有的。要保持健康的体魄，我们需要在日常生活中做到以下几点：

1. 均衡营养

女性都讨厌脂肪，而且脂肪类食物会增加身体的疲劳感，不可多食。但是也不可食，因为脂类营养是大脑运转所必需的，缺乏脂类将影响思维，因此应适量食用。维生素要广泛摄入，你可以多吃一些水果，品种尽量丰富一些。

2. 参加运动

加强自我运动，可以提高人体对疾病的抵抗能力，还是放松心情的良药。可以制定一个锻炼计划，通过慢跑、骑车、打球等，释放情绪，减少自由基的侵害。

3. 烟酒是最大的禁忌

吸烟时人体血管容易发生痉挛，局部器官血液供应减少，营养素和氧气供给减少，尤其是呼吸道黏膜得不到氧气和养料供给，抗病能力也就随之下降。

少酒有益健康，嗜酒、醉酒、酗酒会削减人体免疫功能，必须严格限制。

4. 睡饱健康觉

睡眠对健康一样意义重大。每天尽量早睡，少熬夜，才能美丽与健康双丰收。

不会休息的人也不会工作，一刻不停地忙碌只会透支你的生命，降低你做事的效率。要减少生活中的压力，我们就要学会休息，以便储备更多的体力和精力来应对下一步的挑战。

创业不在年龄，财富不看学历

财富与年龄无关，与财商有关。在很多人的印象中，财富积累主要依靠保守的投资、长期的积累和丰富的阅历，因此和人的年龄直接挂钩。传统的看法认为，40岁是人生创业与致富的黄金时期。可是，眼前年轻新贵的涌现，正在改变人们对“黄金四十”的认识，财富和年龄的正比关系也有被打破的趋势。同时，我们生活中，也不乏大器晚成的财富新贵。

亨利·福特被《财富》杂志评为20世纪最伟大的企业家。他一生积聚了数不清的财富。在一次采访中，他被问到这样一个问题：如果失去了他的全部巨额财富的话，他将做些什么事情。亨利·福特连一秒钟都没有犹豫，他说会想出另一种人类的基本需求，并迎合这种需求，提供出比别人能够提供的更为便宜和更有质量的服务。他说他完全有把握、有信心在五年之内重新成为一个超级富翁。

财富与你的年龄无关，与你的学历无关，与你的原始资本无关，而只是与你的财富观念相关。

我们会看到许多并非在人们通常成熟的年龄上发迹的案例。他们没有机会取得高学历，他们的思想甚至都跟不上时代；他们的年龄要么决定着他们的心

理还有些稚嫩，要么已经过了输得起的年纪。但是，对于获得财富来说，这一切都是无关紧要的。

1955年，65岁的桑德斯此时身无分文。当他拿到生平第一张救济金支票时，金额只有105美元。但他没有抱怨，而是问自己：“到底我对人们能做出什么贡献呢？我有什么可以回馈的呢？”

随之，他便思量起自己的所有，试图找出可为之处。头一个浮上他心头的答案是：“很好，我拥有一份人人都会喜欢的炸鸡秘方，不知道餐馆要不要？要是我不仅卖这份炸鸡秘方，同时还教他们怎样才能炸得好，那么餐馆的生意一定可以越做越好。”

桑德斯立刻展开了行动，他挨家挨户地敲门，把想法告诉每家餐馆：“我有一份上好的炸鸡秘方，如果你们能采用，相信生意一定能够提升，而我希望能从增加的营业额里抽成。”然而，很多餐馆的老板都直接拒绝了他：“得了吧，老家伙，若是有这么好的秘方，你干嘛还穿着这么可笑的白色服装，不要再骗我们了，你还是回去养老吧。”

无数次的拒绝并没有使桑德斯失去自信。他给自己打气，没关系，他们都不知道我的炸鸡秘方是独一无二的，肯定会有人接纳它的。对，再试一家，还有机会的……到1963年，他总共控制了600多家炸鸡店。

不论你是谁，不管年龄大小，教育程度高低，只要你敢想敢干，任何年龄都能够获得可观的财富。

投资与消费保持理性

有这样一个有趣的小故事：

美国著名经济学家、麻省理工学院教授萨缪尔森有一次和同事打赌扔硬

币，如果出现他要的一面，他就赢1000美元，如果不是他要的那一面，则他付给同事2000美元。

听起来，这是一个对同事有利的打赌安排。因为，如果同事出资1000美元，就有50%的可能赢得2000美元，当然也有50%的可能将1000美元输掉，但其预期收益是500美元，即 $50\% \times 2000 + 50\% \times (-1000) = 500$ 。

但同事拒绝了：“我不会和你打赌，因为我觉得1000美元的损失比2000美元的收益对我来说重要得多。但是如果说赌100次的话，我愿意。”换句话说，他同事的观点可更准确地表达为：“一次不足以出现我所需要的平均定律的结果，但100次就可以了。”

在一个标准的扔硬币实验中，扔10次、100次和1000次得到正面的比例都是约50%，但扔1000次得到正面的比例比扔10次更接近50%，这就是平均定律。也就是说，重复多次这种相互独立且互不相关（下一次的结果与上一次结果无关）的打赌，同事的风险被控制住了，他将能稳定地获得这种“制度安排”的好处。

其实，同事更聪明的回答应该是：“让我们赌1000次，每次你用2美元赌我的1美元。”这时他的资产组合风险就被固定了，而且他的初始资金需要得很少，最多只要500美元（假定他在前500次都不走运，当然这是不可能的）。这样，他等于是将500美元分散到1000个相同且相互独立的赌次中了，这个资产组合的风险将接近于零。

从这个故事中，我们看到了什么呢？我们看到了投资的理性！这也就是投资与赌博的区别：投资是经过“审慎计算”的赌博。对于风险厌恶型的投资者来说，收益的取得和风险的控制对于自身效用来说是同样重要的。而边际效用递减规律对金钱这一物品似乎并不适用——钱通常是越多越好。

古语道：“君子爱财，取之有道，散之有方。”其中暗含了投资理性和消费理性之义，也道出了理性地对待财富之理。

那么，什么是理性投资呢？在经济学中，理性是指人们具有最大化自身效

用的特性。在投资领域,投资者通常被分为三种类型,即风险厌恶者、风险中性者和风险爱好者。对第一种人来说,投资理性表现为:如果不存在超额收益和风险溢价,他是不愿意投资于有风险的证券的;第二种人则只是按期望收益率来决定是否进行风险投资,风险的高低与风险中性者无关;而第三种人则把风险的“乐趣”考虑在了自身效用中,即所谓“玩的就是心跳”!

经验数据表明,大部分投资者是风险厌恶者,尽管他们的风险厌恶程度各不相同。因此,对于大部分投资者来说,理性投资就表现为:收益增加自身效用,而风险会减少效用,多承担一份风险,就需要多一份收益来补偿,风险和收益要保持一定的平衡关系。

再说消费理性。从理论上说,个人消费的最优点在于:所有消费品(包括闲暇)对特定消费者来说边际效用相等。假定在面包和牛奶之间选择,面包吃得太多,会导致面包的边际效用减少(甚至会感觉厌恶),则应该减少面包的消费,而增加牛奶的消费,直到两者的边际效用相等。但在实际生活中,效用只是个人感受,受个人偏好影响,很难比较,更无法测度,从而消费理性是较难实现的。

与消费理性相关,一个有意思的问题是:边际效用递减规律是否对所有物品都适用?对面包和牛奶来说,显然是适用的。但对金钱呢?好像未必。常见越有钱的人,对金钱的渴望越强烈,正像通常所说的:越有钱便越吝啬,越吝啬便越有钱!

有一次,巴菲特和比尔·盖茨同行,巴菲特让后者在外面买半打百事可乐给他,因为宾馆里的价钱是外面的两倍。后者对他的消费观念完全认同,欣然从命。这是他们的理性消费,即每一个硬币都要得到最佳使用。在另一个极端,我们则可以看到许多“穷大方”行为,越是没钱,越要摆阔,钱花得越是容易。因此,似乎与一般的消费品不同,金钱的边际效用非负(钱越多越好),且不一定递减。

消费理性还与理论上关于“选择的完备性假设”有关。根据该假设,若有

物品A和B，则要么人们认为A比B好，要么是B比A好，要么是一样好，而不可能有第四种情况。若你选择了对你来说比较好的，那么消费就是理性的。但经济学家阿马蒂亚·森在其著作中引述了一个“布里丹之驴”的故事，对“完备性”假设提出了质疑。

故事是说：布里丹有头驴，面对两堆草，因为无法选择哪堆更好，最后饿死了。显然它并不认为A比B好，也不认为B比A好，也不认为两堆一样好，从而吃任何一堆都无所谓！那么它是怎么认为的呢？也许它认为两堆都不好，而它想要的却没有出现。

因而，现实生活永远充满了比理论论证多得多的可能。世间万象，人生悲喜，并非是理论和理性所能囊括的。

因此，理性、效用、财富、快乐和人生一样，都是根本说不清的话题。千百年来，社会科学家们进行了无数次的论证和辩论，都无法对上述问题得出一致的结论，因为，这本身并没有什么结论。

别让 1% 的贪婪毁坏了 99% 的努力

人都有贪婪的一面，没有房子住的时候总是想要有个30平方米的房子就很好了，但是有了30平方米的房子之后又想有100平方米，然后又想拥有自己的别墅，很难有真正满足的时候。贪婪容易让人失去自己，让人忘记自己最初的目的，贪婪的后果往往是要付出沉重的代价。

在遥远的古代，就有一个关于财富的神话，告诫人们如何对待财富。

在米达斯国，国王想拥有很多钱，从而使自己快乐，于是和神商量让自己拥有神奇的力量。神答应了他，让他的手指头无论碰到什么东西，那东西就立即变成黄金。在拥有了“金手指”后，国王的快乐并没有持续多久。他痛苦地

发现，自己既不能吃，也不能喝，美味在他嘴里变成了黄金，最糟糕的是他亲吻自己的女儿时，女儿也变成了黄金。国王这才意识到真正让自己快乐的并非金钱，他请求神让他变回原本的样子。神答应了他的请求，他也恢复了平静而幸福的生活。

这个故事告诉我们，人的索取要有一定的限度，如果过分地追求金钱，就会失去自己原有的乐趣，在金钱的追求上要适可而止。

这是最古怪的难题之一：理财并不困难，很多人却总是弄得一团糟。如果我们想积累财富，要做的就是养成健康的储蓄习惯。

事实上，迈向成功的步伐并不沉重，所涉及的问题也不错综复杂。为什么很多人还会栽跟头？很大的一个原因就在于贪婪的心理。我们从商店满载而归，购物之多超出了原先的计划。我们不愿自己做饭，所以就去下馆子。我们从商品目录上看到一样东西，一冲动就买了下来。尽管如此，我们至少也要有一点点自我控制，尤其是在节制欲望、为将来而存钱时。

在积累财富的过程中，贪婪是大忌，一旦被贪念占据了上风，就很难把握住自己的投资方向和投资额，很容易成为投资浪潮中的牺牲品。

股神巴菲特曾经说过一段名言：“恐惧和贪婪这两种传染病极强的灾难的偶然爆发会永远在投资界出现。这种流行病的发作时间难以预料，由于他们引起的市场精神错乱，无论是持续还是程度同样难以预料。因此，我们永远无法预测任何一种灾难的降临或离开。我们的目标应该是适当；我们只要在别人贪婪时恐惧，而在别人恐惧时贪婪。”

李嘉诚也曾告诫人们，当生意更上一层楼的时候，绝不可有贪心，更不能贪得无厌。投资不能过于贪心，否则将由“1%的贪婪毁坏了99%的努力”。

有一位老年朋友，退休后闲暇无事，总想着如何发大财，看到一些人买彩票中了大奖，他便跃跃欲试。如果是小打小闹，碰碰运气倒也罢了，而他却把全部积蓄拿出来每期必买，以为投入越多，中奖的概率就越大，有人劝他不要冒这样的风险，他哪听得进去，依然全身心地投入摸彩。每期开奖前他都志

忑不安，精神高度紧张，得知自己未中奖便陷入烦恼和焦虑之中。这样几年下来，20多万元的投资全部打了水漂，老伴子女都埋怨他财迷心窍，他的情绪坏到了极点，甚至连跳河上吊的念头都有。多亏大家相劝，钱财都是身外之物，生不带来死不带去，况且每月还有退休金，生活不会有大问题，这样他的情绪才慢慢稳定下来。

这位老年朋友的教训就在于“不知足”，贪财欲望过高。老子在《道德经》中曾云：“祸莫大于不知足。”孔子在《论语》中提出人的一生要有“三戒”，其第三戒是：“既及老也，血气既衰，戒之在得。”“得”就是贪得。

贪婪是投资理财的大忌，财富不是上天的馅饼。不要把投机错当成投资，有些要靠运气才能赚钱的行当最好不要轻易涉足，在还没有把握一项投资的真实情况时不要轻易把钱投入。在投资的时候，一定保持理智的头脑，不要觉得一个产品稳赚不赔，就全部投入。这样会让你承担的风险变得很大，超出了你能够承担的能力，不要被一时的利益冲昏头脑，不要为了获得再多一点的利益错过最好的卖出时机。

Chapter 7

保险是后路，有远见的人都会买保险

年轻力壮时布好局，年老体弱时多条路

对于一个人来说，投保保险实际上是对未知风险的一种保障，可以使人们在遭受意想不到的损害时，本人或家庭得到经济上的补偿，确保家庭经济的安定；当然也可以作为一种储蓄和投资工具，在保险有效期内，被保险人可以得到现金给付、红利或其他报酬。

保险可以说是人人都需要的东西，就像丘吉尔说过的那样：如果我办得到，我一定把保险写在家家户户的门上。保险为你的人生和家庭构筑了一道坚固的防护网，降低了风险系数，提高了生活保障。漫漫人生路上，不可忽视保险的作用，为了一生的平安幸福，就请保险来为你和你的家人“保驾护航”吧。

如果生了重病，你有钱治吗？

让我们先看看保监会规定的25类常见重大疾病的治疗康复费用，看看如果不幸得了重病，需要准备多少钱。

序号	大病种类	治疗康复费用	备注
1	恶性肿瘤	12~50万	CT、伽马刀、核磁共振等治疗项目为社保不报销或部分报销项目，同时80%以上进口特效药不在社保医疗报销范围内
2	急性心肌梗塞	10~30万	需要长期的药物治疗和康复治疗
3	脑中风后遗症	10~40万	需长期护理和药物治疗
4	重大器官移植术或造血干细胞移植术	20~50万	心脏移植、肺脏移植不属于社保报销项目，器官移植后均需终身服用抗排斥药物
5	冠状动脉搭桥术（冠状动脉旁路移植术）	10~30万	冠状动脉造影属于社保部分费用报销项目，搭桥每条桥4万元，需长期药物治疗和康复治疗
6	终末期肾病	10万/年	换肾或长期依赖透析疗法，透析费用属于社保部分报销项目
7	多个肢体缺失	10~40万	假肢3~5年需更换一次，并需要长期康复治疗
8	急性或亚急性重症肝炎	4~5万/年	该病并发症多，并且需要长期药物治疗
9	良性脑肿瘤	5~25万	需要长期的诊疗及药物治疗
10	慢性肝功能衰竭失代偿期	3~7万/年	需要长期药物和护理治疗

续表

序号	大病种类	治疗康复费用	备注
11	脑炎后遗症或脑膜炎后遗症	3~5万/年	需要长期药物和护理治疗
12	深度昏迷	8~12万/年	需要长期药物和护理治疗
13	双耳失聪	20~40万	安装电子耳蜗15~30万，还需每年1.5万维护费
14	双目失明	8~20万	移植角膜费用2~4万左右
15	瘫痪	5~8万/年	长期护理及药物、康复治疗
16	心脏瓣膜手术	10~25万	需终身抗凝药治疗
17	严重阿尔茨海默病	5~8万/年	需终身护理及药物治疗
18	严重脑损伤	4~10万/年	需终身护理及药物治疗
19	严重帕金森病	5~10万/年	终身护理及药物治疗，进口特效药不是社保报销药品
20	严重Ⅲ度烧伤	8~20万	需多次手术整形
21	严重原发性肺动脉高压	10~20万/年	心肺移植及终身药物治疗
22	严重运动神经元病	6~15万/年	长期护理及药物治疗
23	语言能力丧失	8~15万	依据病因治疗费不同
24	重型再生障碍性贫血	15~40万	骨髓移植及长期药物治疗
25	主动脉手术	8~20万	

从上表可以看出，重疾的治疗费用一般从十万到几十万，让人望而生畏。而且一旦发生重疾，涉及到的不仅仅是治疗费用，还有后期的康复护理、安心养病的费用等。可以说，大部分家庭中只要有一人发生重疾，整个家庭都会陷入困境！

有人却不相信，说：怕什么，我有医保！我全家都有医保！

有医保当然是很好的，但是，注意，光有医保是不够的，现在我们就北京在职工医疗保险报销比例政策来看一看：

1. 医保保障额度有限

(1) 门诊/急诊

在职职工，到医院的门诊/急诊看病后，1800元以上的医疗费用才可以报销，报销的比例是50%；如果是70周岁以下的退休人员，1300元以上的费用可以报销，报销的比例是70%；如果是70周岁以上的退休人员，1300元以上的费

用可以报销报销的比例是80%；

但是，这并不意味着花多少就报多少，还有一个最高支付限额。无论哪一类人，门诊/急诊大额医疗费支付的费用的最高限额是2万元。

北京城镇职工医保门诊报销比例及最高限额

人员类别		起付线	报销比例				最高限额
		社区医院		定点医院			
		大额	补充	大额	补充		
在职		1800	90%	—	70%	—	2万
退休	70岁以下	1300	80%	10%	70%	15%	2万
	70岁以上		80%	10%	80%	10%	

备注：

1.起付标准：一个医疗保险年度内（1月1日至12月31日），累计金额1800为起付线。

2.支付限额：基本医疗保险统筹基金在一个年度内（1月1日至12月31日），累计最高支付限额为2万。

（2）住院

如果是住院的费用，目前一个年度内首次使用基本医疗保险支付时，无论是在职人员还是退休人员，起付金额都是1300元。而第二次以及以后住院的医疗费用，起付标准按50%确定，就是650元。

一个年度内基本医疗保险统筹基金（住院费用）最高支付额目前是7万元。住院报销的标准与参保人员所住的医院级别有关，如住的是三级医院，从起付标准到3万元的费用，职工支付15%，也就是报销85%；3万元到4万元的费用，职工支付10%，报销90%；超过4万元到最高支付限额部分的费用，则95%都可以报销，职工只要支付5%；而退休人员个人支付的比例是在职（就是上述的）职工的60%，但起付标准以下的，都由个人支付。（起付线是指医疗报销的门槛，达到这个起付线才能按相关比例报销，否则需要个人全额承担。）

所以，整体来看，医保只能帮你缓解医疗费用的压力，并不是你的救命稻草。

城镇职工医住院费用报销比例及最高限额

类别	报销级别	起付线 (元)	统筹支付			最高限额 (元)
			一级医院	二级医院	三级医院	
在职 人员	起付标准~3万元	1300	90%	87%	85%	10万元
	3万元以上~4万元		95%	92%	90%	
	4万元~支付10万元		97%	97%	95%	
	支付10万元~30万元		大额医疗费用互助资金支付85%			20万元
退休 人员	起付标准~3万元	1300	94%	92.2%	91%	10万元
	3万元以上~4万元		97%	95.2%	94%	
	4万元~支付10万元		98.2%	98.2%	97%	
	支付10万元~30万元		大额医疗费用互助资金支付90%			20万元

备注：

- 1.起付标准：一个医疗保险年度内（1月1日至12月31日），第一次住院的起付标准为1300元，第二次及以后均为650元；
- 2.报销比例：采取分段计算、累加支付的办法，支付比例按医院级别分别计算；
- 3.支付限额：基本医疗保险统筹基金在一个年度内（1月1日至12月31日），累计最高支付限额为10万元，大额互助资金累计最高支付限额20万元，共30万元。

2. 医保保障范围受限

（1）个人医保账户可支付范围：

- ① 门诊、急诊的医疗费用；
- ② 到定点零售药店购药的费用；
- ③ 基本医疗保险统筹基金起付标准以下的医疗费用；
- ④ 超过基本医疗保险统筹基金起付标准，按照比例应当由个人负担的医疗费用。

备注：个人帐户不足支付部分由本人自付。

（2）基本医疗保险统筹基金支付范围：

- ① 住院治疗的医疗费用；
- ② 急诊抢救留观并收入住院治疗的，其住院前留观7日内的医疗费用；
- ③ 恶性肿瘤放射治疗和化学治疗、肾透析、肾移植后服抗排异药的门诊医

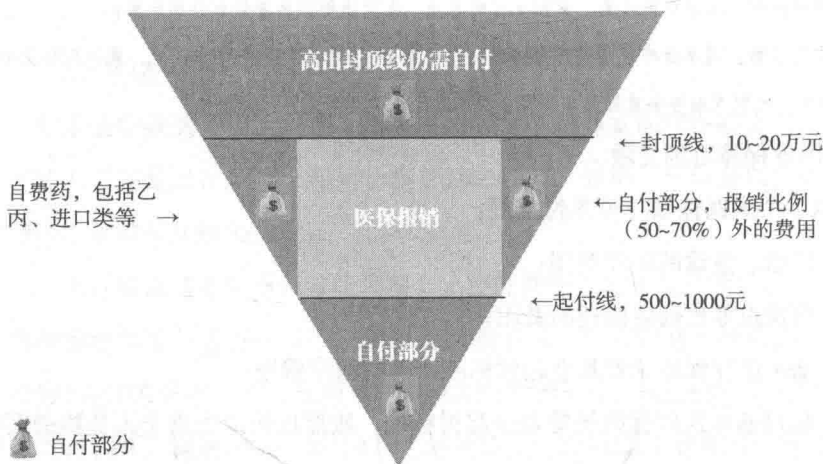
疗费用。

(3) 基本医疗保险基金不予报销支付医疗费用项目：

- ① 在非本市定点医疗机构就诊，急诊除外；
- ② 在非定点零售药店购药的；
- ③ 因交通、医疗事故或者其它责任事故造成伤害的；
- ④ 因本人吸毒打架斗殴或因其它违法行为造成伤害的；
- ⑤ 因自杀、自残、酗酒等原因进行治疗的；
- ⑥ 在国外或香港、澳门特别行政区及台湾地区治疗的；
- ⑦ 按照国家和本市规定应当由个人自付的。

备注：企业职工因工负伤、患职业病的医疗费用，按照工伤保险的有关规定执行。

那么，一场大病，在有医保的情况下，我们需要自付多少呢？下面，我们用一张图表来展示。



上面最大的倒三角形就是我们去医院的全部花费，那么这笔花费基本可以划分为如下五个部分：

1. 下方三角形：指你在医院必须自己承担的最低费用，一般在500~1000元不等，按照各地区和医院等级有所差异；
2. 上方梯形：指医保最多帮你承担的花费，一般在20万元左右；

那么，在起付线和封顶线之间的区域就全保了吗？事实并不是这样的，这块区域还得再分出三块来：

3. 左边直角三角形区域的自费药部分

指医保不给报销的药品，包括15%的乙类药，丙类药，进口药，特效药还有先进设备及服务等；

4. 右边直角三角形区域的自付部分

扣除自费药部分后，可报销医疗费用乘以报销比例（报销50%~70%）后，剩余的部分（剩余30%~50%）需要由我们自行承担；

5. 中间长方形的医保报销部分

这里才是真正医保可以报销的范围。也就是上面提到的可报销医疗费用乘以报销比例（50%~70%）。

所以，病人需要自己承担的医疗费用还是很多，现在的你，病得起吗？

上有老，下有小，家庭支柱如何买保险？

现实生活中，很多人谈起保险，都说保险虽好，但收入有限，无力顾及。他们认为买保险是有钱人的事，但事实恰相反，对于工薪家庭来说，积蓄不多，风险抵抗力低，更加需要保险，因为你病不起，输不起，也折腾不起。

现实生活就是如此的矛盾，无数有钱人通过买保险转移了风险，保住并传承了财富；而工薪家庭由于没钱买保险，当风险来临的时候只能砸锅卖铁，倾家荡产。问题是，砸锅卖铁在很多情况下，比如遇到高昂的医疗费时，不过是一种自我安慰，实则杯水车薪。

工薪家庭一定要为一家之主，也就是家里的经济支柱投保。因为这类家庭一般都靠工作维持生存，一旦家庭经济支柱丧失劳动能力，无论是由于意外还是疾

病，整个家庭就将失去主要的经济来源，甚至无法维持正常生活，彻底陷入困境。只有赚钱的人有保障，孩子、老人才有保障。在经济能力或家庭预算富余的情况下，按照需求上的“轻重缓急”来安排自己和家人保险，是非常重要的。

给家庭经济支柱配置保险，首先要测算他的身价。身价除了现在拥有的财富——房产、存款、股票基金等，还包括未来的收入总和。因为未来的收入，才是确保家庭生活水平的重要保障。针对家庭支柱的“身价”，标准的保障是：“家庭10年的支出 + 未还贷款”。

为什么要考虑家庭10年的支出？因为一般情况下，要把孩子抚养成年才能自立，这10年之内的所有支出对应的收入补偿，是对孩子及家人生活的保障。至于未还贷款，现在很多家庭都有房贷，尤其一线城市，房贷动辄几十万甚至几百万。家庭经济支柱一旦发生风险，其他家庭成员可能无力偿还高额的房贷，未还贷款对应的收入补偿，是对家庭经济问题的保障。计算出了家庭支柱的身价，下面我们来看看，可以通过哪些险种实现身价保障。

家庭支柱在投保种类方面的安排，应当以意外险、定期寿险、重大疾病保险为主。由于积蓄不多，买保险时要注意选择最适合自己的保险产品。如今市场上保险产品种类繁多，不管预算如何，都能筛选到适合自己的保险。俗话说，没有钱买保险，难道有钱生病？只要搭配合理，也能用很少的钱，买到很好的保障。

1. 意外险

意外是我们最无法预防，且对家庭冲击最大的风险。意外险是以被保险人的身体作为保险标的，以被保险人因遭受意外伤害而造成的死亡、残疾、医疗费用支出或暂时丧失劳动能力为给付保险金条件的保险。家庭支柱是一家之主，肩负一家人的重任，最担心的就是遭遇意外不测，等于整个家庭的顶梁柱坍塌，买意外险主要保障因意外身故或全残对家庭带来的影响。

意外险一般都是一年一缴，纯消费型的，但杠杆非常高，保费也比较低。50万元的意外保障，一年保费只需数百元。所以，家庭支柱的意外险保额，一

般建议可以占到总保额的50%。

2. 重疾险

消费型健康保险是指单纯提供健康保障而没有投资功能的健康保险。它与一般的健康险相比,更加侧重于健康保障。

客户投保消费型健康险,如果在约定时间内发生合同约定的保险事故,保险公司按原先约定的额度进行补偿或给付;如果在约定时间内未发生保险事故,保险公司不返还所交保费。适合收入水平较低,希望以最低保费获得较高保障的消费者。

对于工薪家庭来说,最担心的莫过于生病住院。疾病有个时间累积的过程,都是从轻到重慢慢累积的,同样的,治疗也会是一个漫长的过程。俗话说的好,有啥别有病,没啥别没钱。在为家庭支柱规划重疾险时,应重点考虑以下三点:

一是治疗费用。目前一项重大疾病的治疗费用(包括住院、手术、器械、药物等),一般在10~50万元,如果要用进口药物、器械,或者病房条件较好,则会更贵。

虽然社保可以报销大部分住院医疗费用,但不能报销的小比例也是大数目。特别是一些疗效比较好的进口药,大都属于超标范围不能报销。

二是康复费用。这一部分的费用往往容易忽略。一般而言,罹患重大疾病并成功接受治疗后,病人至少还需要三至五年的康复时间。

三是收入补偿。一旦患上重疾,一定时间内不能再继续工作。即使病愈后重新进入职场,从身体到技能,都不可能再回复到生病前,所以收入必定下降。另外,还有家人辞去工作照顾病人的收入损失。

综上所述,家庭支柱在重疾险的配置上,应该包含疾病治疗费用、康复费用及收入补偿。那么多少合适呢?鉴于重大疾病的平均治疗花费一般都在20万元以上,要想接受比较好的治疗,且不对家庭的生活质量造成大的影响,建议保额在30~50万比较合适。

3. 定期寿险

定期寿险又称“定期死亡保险”，在合同约定的期限内被保险人若身故，保险公司将按合同规定给付保险金；如果被保险人在保险期届满时仍然健康，保险合同则终止。定期寿险主要是防止家庭经济支柱忽然死亡，对家庭带来重大影响。

在应对家庭高额负债方面，寿险是最好的处方。比如保障到60岁的定期寿险，可以保障期间的身故或全残，正好覆盖家庭支柱的主要收入阶段，非常有针对性。相对于终身寿险，同样保额的定期寿险保费会低很多。如果只是想对“10年支出+贷款”的风险做对冲的话，对于普通家庭来说，定期寿险会更合适一些。

因此，关于寿险的选择，应遵循以下两点：一是保障期限要涵盖还贷时间和孩子受教育的时间；二是保障的额度，不低于总需还贷和孩子未来教育费用的支出总合。

对于工薪家庭而言，配置了意外险、定期寿险、定期重大疾病保险，这样也就差不多拥有了基本保障。有了保障，就可以把更多的时间和精力用在如何拓展财源，积累财富上了。

怎样给家中老人买保险？

统计显示，我国每天都有近万人被发现患有癌症，其中八成以上都是50周岁以上的中老年人。给家中老人买保险，实际上是给自己买。因为如果老人没有保障，一旦出了什么意外，或是生了什么病，最终还是需要我们子女去负责和承担。老人年纪越大，发生疾病和意外风险概率就越高，医疗费用就越昂贵，如果保险能解决这部分应承担的责任，就再好不过了。

对老人来说，最实用的保险自然是医疗险和重疾险。但在购买的时候，却发现很多买不了。尤其是过了60岁，更是“一险难寻”。这是什么原因呢？

主要原因是保险公司不是做慈善的。我们都知道，风险高，赔付率就大。保险公司可是严格按照风险发生机率来设计产品和计算保费的。老年人由于身体各项机能慢慢衰退，出现疾病和意外的风险更高。所以，为了控制风险，保险公司对购买人的年龄限制得很紧。比如医疗保险、定期寿险，过了60岁就难买了。

另外，绝大多数老年人买保险还会受到健康告知的制约。比如糖尿病、高血压等常见病，很多老人都患有，而这些都是很多保险公司明确拒保的。

如果你家老人正好年龄没过线，身体也健康，是否就意味着能顺利投保呢？也不尽然。我国商业保险发展历史较短，对老年人群体风险数据积累不足，因此保险公司涉足老年人重疾险和医疗险领域的非常少，又因为赔付风险大，都不约而同地把费率定的非常高，价格较贵，所交保费和保额基本相当，杠杆极低，不仅投保者觉得难以接受，甚至一些保险专家也坦言，部分产品已经失去了让人购买的意义。

那么，老年人想要获得保障该怎么办？是否就关上商业保险这道门呢？也不是。如果你想给老人买，如果是50~60岁的老人，在目前的保险市场上，还能买到一些重疾险。而60岁以上的老人，虽然和重疾险无缘了，但我们还能选择意外险和专属防癌险。

老年人由于钙质流失，手脚不灵便，比较容易发生骨折、烫伤等意外，所以建议补充一份意外保障，最好是附有意外医疗和住院津贴的综合意外险。这类意外险对年龄要求一般比较宽松，60岁以上的老人也可以购买，费用也比较低，一年也就数百元。

此外还有防癌险，我们都知道，癌症是重疾理赔概率中最高的，所以买防癌险就等于抓到了问题的主要矛盾。而且防癌险的购买门槛相对较低，高血压、糖尿病等患者也可以购买。不仅如此，防癌险比重疾险便宜很多，经济上

的压力也不大，值得考虑。

这里提醒大家，我国医保作为最基础的医疗保障，它的重要性就不多强调了！一个家庭，不论贫穷还是富有，老人还是小孩，只要有条件的话，能申请一定要尽早申请，这是我们对抗疾病的第一道经济保障。另外就是，在能配置商业保险的年纪里，50岁之前，尽快选择一份长期性的重大疾病，避免在承受能力不高的情况下反而要承担较高的风险。

另外，尽管老年人的保险比较难买，但找到最适合自己家庭情况的保险，在很大程度上还是能够提高我们照顾父母的能力，减轻我们的经济负担的，值得我们花点心思悉心研究。

挑选保险的若干准则

保险不是任何人都能买的，年龄过大或是身体不健康，保险公司都有可能拒保，或是有限制条件的承保（实际以保险公司核保反馈为主）。无论是拒保，或者有条件承保，对于我们来说，都是不利于自身保障防范的。因此，一定要在身体健康的时候，把保障建立起来。

任何与投资有关的行动都是存在风险的，购买保险也不例外。买保险是为了给自己未来生活增添保障，而不是增补风险，因此要慎重。

挑选保险需要把握以下若干准则。

一是心理上要放下成见，不要偏听偏信。保险公司是经营风险的金融企业，我国《保险法》规定保险公司可以采取股份有限公司和国有独资公司两种形式，除了分立、合并外，都不允许解散。所以，你可以放下自己的成见放心购买。重点在于，看公司的条款是否适合自己，售后服务是否更值得信赖。

二是要确定根据自己的需要购买。例如，考虑自己或家庭的需要是什么，

比如担心患病时医疗费负担太重而难以承受的人，可以考虑购买医疗保险；为年老退休后生活担忧的人可以选择养老金保险；希望为儿女准备教育金、婚嫁金的父母，可投保少儿保险或教育金保险等。所以，弄清保险需要再去投保是非常重要的。

具体购买时要比较各公司的险种，不要盲目购买。尽管各家保险公司的条款和费率都是经过中国保险监督管理委员会批准的，但比较一下却有所不同。例如，领取生存养老金，有的是月月领取，有的是定额领取；大病医疗保险，有的是包括80种大病，有的是只包括40种。这些一定要看清楚、弄明白，针对个人情况，自己拿主意。

三是要自己研究条款，不要光听别人介绍。保险不是无所不保。对于投保人来说，应该先研究条款中的保险责任和责任免除这两部分，以明确这些保单能为你提供什么样的保障，再和你的保险需求相对照，要严防个别营销员的误导。没根没据地承诺或解释是没有任何法律效力的。

“一定要拿出打破沙锅问到底的精神，清楚保险合同中的规定，因为一旦保险生效，所有的处理都会按照合同办事，以后觉得自己吃了亏也很难解决。”一位业内人士如是说。

四是要考虑保障，不要考虑人情。保险是一种特殊的商品，不能转送。不要因为营销员是熟人或亲友，本不想买，但出于情面，还没搞清条款，就硬着头皮买下，以后发现买到的是不完全适合自己需要的保险险种，结果是不退难受，退了经济受到损失也难受。

五是要考虑责任，不要只图便宜。“物美价廉”这种事在所有的投资项目上都不太适用。不能光看买一份保险花多少钱，而要搞清楚这一份保险的保险金是多少，保障范围有多大，要全方位地考虑保险责任。

保险特权关乎你的切身利益

现如今，随着人们投保意识的增强，很多上班族已经重视购买保险。可是对于一些上班族而言，自己虽购买了保险，但对于自己拥有哪些特权，并且这些特权又对自己的保险保障权益有何“利处”并没有多少的了解。现在将关于投保人自身利益的八大特权介绍如下，以供参考。

1. “反悔”的特权

对于寿险保单来说，长期寿险一般都设有10天的“犹豫期”或者说是“冷静期”，部分条款规定的犹豫期为15天或30天（单独办理的团体险种、一年期间外险、极短期意外险是没有犹豫期的）。投保人对自己的疑惑通过向保险公司工作人员进行咨询，一旦得出的最终结果是真的不太适合自己购买，投保人就有权利进行“反悔”，可以直接去保险公司进行退保。在此期间，投保人已经缴纳的保费可以全部拿回来。

2. 解除约定合同的特权

很多投保人在自己持有保单好几年的情况下，因某些原因，投保人不能再将这份保单作为保障，那该怎么办？出现这种情况后，投保人则会享有保险公司的退保特权，允许投保人进行退保，也就是保单结束。

3. 不缴或缓缴保险费的特权

投保人不再缴纳保险费，可用减少将来保额的方法去维持自己的保单不失效。同时，如果投保人因大意而忘记缴纳最近一期的保险费，则他还可以享有另外一种特权——“宽限期”。通常来说，这种宽限期特权为60天，在这段时间里，如果投保人能够及时地对保险费进行补缴，则他的保单项下的任何权利都不会受到影响。

4. “重修旧好”的特权

很多投保人由于工作繁忙，在自己投了一份保险后，可能会遗忘，当有一天再拿出这份曾投的保险时，由于自己没有再续缴保费，保单已经被保险公司

“中止”，只是保单被中止的时间不是特别的长，只有1~2年。投保人有复效的特权，只要投保人把此期间自己应该缴纳的保费部分和相关的利息部分全部给予补齐，保单的效力就会得到延续。

5. 部分加保、减保或转保的特权

在投保人家庭状况或是在经济收入出现改变以后，这些投保人往往就会考虑对自己的保单进行适当地调整。对于这种调整，投保人完全可以做到，因为保险公司给予了投保人可以进行部分加保或部分减保或转保的特权。

6. 借款的特权

投保人如把自己家的多数积蓄都购买了保险，让自己拥有的保单是一张大额保单，或是自己购买的是长期保险，而自己对这张保单保费的缴纳已经有很多年了，但是投保人因临时需要用钱来救急，而自己又想不出别的办法，这时投保人就可以行使自己保单借款的特权，通过用保单质押的方式向保险公司进行贷款。

7. 要求理赔的特权

对于多数投保人来说，他们买保险并不是想马上就让它见效，可是有不少的保险产品，特别是一些期限较长的人身保险产品，最终都是要给投保人进行给付的。而如果投保人保单项下的保险权利出现意外，多数投保人迫切的想法就是保险公司尽快给自己进行理赔。其实，投保人对于保险公司来讲，拥有让保险公司给自己尽快进行足额给付理赔金的特权。对于这一点，投保人一定要牢牢记好，一旦在自己发生保险意外时，自己可以灵活使用。

8. 改变受益人的特权

随着时间的推移，投保人想要把受益人进行更换，对于这一点，投保人完全可以做到。保险公司赋予了投保人改变受益人的特权，只要相关的手续合规合法，保险公司就会及时给予投保人对于受益人的有效变更。

怎样可以少缴保险费

很多上班族都购买了保险，却不懂得合理地缴费，不能依据自身经济实力而选择缴费形式，从而造成因不能根据自身情况缴纳保险，给自己的家庭生活和理财造成这样或那样的困难。其实，保险缴费对于投保人而言，不是有些人自认为的那样，选择哪种缴费方式都一样。这种想法是完全不对的。保险的缴费也蕴藏着很多理财道理，保险缴费讲究不少。

现在，人们在购买保险时，保费的缴付方式比较灵活，可以采取一次性缴清（趸缴），也可以用逐年分期的形式来缴清（年缴、限期年缴）。如按限期年缴时，保险公司一般都会提供5年、10年，甚至20年的多种缴费期限。那投保人该如何进行缴费选择呢？这需要投保人根据自身的经济收支状况、收入稳定程度、承受能力，以及投保人所追求的付出与保障的需求比，综合考虑缴费期长短。

如果投保人要从支付角度去考虑，那年缴和限期年缴无疑对投保人是最佳的选择。

所谓年缴，即每年缴纳一次保险费，直至保险金给付责任开始的前一年。这种缴费形式时间跨度相对较长，有的甚至可达几十年。但是虽然时间跨度较长，可每年需要缴纳的保费相对较少。

所谓限期年缴，即在签订保险合同时，约定投保人在保费的缴纳上必须在确定的年限内缴清。对于这种保险缴费形式，它不仅具备了按年缴费的优点，而且还可以根据投保人自己对经济的承受能力和通过对自己日后收入的估算情况来确定具体缴费的期限。如果说投保人目前的经济状况非常好，而且通过估算，在未来的日子里自己的收入状况仍会非常好，自己就可以考虑保费多缴一点，这样缴纳保费的期限就会短一些，反过来说，缴纳保费的期限就会长一些。根据调查显示，对于保险的缴费方式，很多人愿意选择年缴的方式。其实，对于这种缴纳保费的形式，更适合的是那些收入来源比较稳定，且收入较高的人群，因为对于这一类人群，缴纳保费不会有压力。假如是收入不太稳定

或收入不高者选择了这种缴纳保费的形式，投保人可能会面临资金周转不灵，无法再继续缴纳保费的状况。如果真的出现这种状况，那势必会导致投保人的保单失效，如此一来，肯定就会损害投保人及被保险人的利益。本来购买保险是为了得到保障，现在却成为了负担。

趸缴，即一次性把保费予以付清。这种保险缴费方式的优点就是投保人比较省事，一旦一次办理后，以后就不需要再次去考虑缴纳保费，不用自己再费心怕忘了缴费时间而使自己的保险单失效，也省去了再次到保险公司缴纳保费的劳顿之苦。而缺点是因为是一次性缴纳保费，所以需保费的资金较多，很多的投保人无法承担。

选择购买保险如何缴费很有学问，这需要看投保人究竟是有资金实力，还是收入稳定，或是两者都具备。如果想正确缴费，投保人必须根据自身的实际情况确定。只有如此，投保人才会在不影响自己生活的情况下，让自己真正得到保险的实惠。

怎样购买寿险最经济

如今，参加寿险已经成为很多上班族的选择，毕竟每个人都希望自己幸福、保障伴随一生。但人寿保险的缴纳费用是由每个人的年龄、健康状况和生活习惯等因素共同决定的，所以能以最少的钱得到最大保障，便成了每一个投保人的愿望，怎样才能做到这一点呢？

单位购买要求职工自费

如今，有很多在单位买了人寿保险，但是不能被忽视的是，单位的这种人寿保险可能会因为辞职等原因而在中途便废掉。那如何才能有效避免这种“意外情况”的发生呢？最好的办法就是，在单位为自己购买人寿保险签订合

同时，就提出此保险虽是单位给自己缴费，但是却作为职工自费购买的条件要求。如此，即使自己发生变故，不管出于什么原因离开了单位，也可以通过自己本人自行缴费而使这份人寿保险延续下去，使自己的保障利益不会因自己的离开而遭受到损失，让自己的这份人寿保险能够一劳永逸。

要搞明白究竟买到的是什么

如果有保险公司的工作人员向投保人推荐寿险产品，他们在给投保人介绍寿险产品时，一般都不会提到是人寿保险，而是用另一种比较委婉的说法，例如用“退休养老保障”“保障抵押专属产品”或“避税理财产品”等词汇来加以“精心”包装。对于这些，投保人很是受用。但不管如何，投保人只要是购买保险，就必须要让自己弄明白、搞清楚自己所要购买的保险究竟是什么保险。如果真是人寿保险，自己究竟需不需要购买，如果有需求，自己也没有购买过，就可以考虑去进行购买；如果自己已经购买了人寿保险，并且再没有需求，则不用去考虑购买。

需要留意不经意间的费用支出

投保人在投保后，应及时向保险公司相关工作人员询问这种支付方式是否真正合适自己，弄清自己是否花了冤枉钱。因为，一般情况下，任何保险公司如果按年支付保险费往往要比按月支付保险费要便宜很多，最少会有10%。所以，投保人在购买保险进行缴费时，一定要按自己的实际情况充分考虑缴费的方式，以免在保险费用上多缴，使自己既能办了事，又能省了钱。

把自己健康情况划分级别

保险公司对投保人的疾病会有不同的分类，据其严重程度进行区别对待，无论是投保时所收的保费，还是后期理赔时所赔的费用都会不同，所收的保费则比健康状态下投保多，而理赔的费用则比健康状态下投保低，一般来说，保险公司是在“药物进行控制”到“特别的严重”区间内进行级别划分。因此，投保人应该尽早到保险公司去投保，不要等到身体出现疾病了再去投保，只有这样做自己才能以最小的投入，得到最大的保障。

买保险最容易掉的 7 个“坑”

近些年来，随着人们防范风险意识的提高，很多人已经开始把保险作为自己生活的保障器，购买保险的人越来越多。但笔者在调查中同时也发现，现在有些人虽购买了保险，可是由于自己对保险的误解，使他们在通过保险进行理财时，出现了这样和那样的偏差，让他们不能很好地享受到保险理财给他们所带来的最大“益”处。为此，保险方面的专家提醒大家，保险理财应该纠正观念，避免误解，莫掉“坑”，只有如此才会真正让保险成为自己的生活保障器。

第一个大坑：单位购买保险就足够了

当前，有很多单位都为自己的职工购买保险，因此在这些单位上班的人，就认为单位已经为自己购买了保险，自己如果再买保险那就是一种浪费了，只要单位给自己买了保险，自己就再没有买保险的必要了。真的是这样吗？其实，人们如果这样认识，在一定程度上也存在着偏差。因为一般单位为职工购买的保险都是社会保险，属于强制性的保险，包括有养老保险、大病保险、医疗保险、失业保险、生育保险等，而这些保险所提供的保障，只能维持保险购买人日后或退休后生活水平的基本保障，根本无法满足一个家庭，达到风险管理，提高未来生活的质量保障。

特别是有一些单位为职工购买的是一些团体性的医疗或养老的保险，而这些保险的保费比个人购买还要低很多，如果职工本人日后不再在该单位工作，则自己就不能再得到任何的保险保障。因此，即使单位为自己买了一些保险，自己也还有必要再去购买一些“自己”需要的保险，只有如此自己才能真正得到保险的“保障”。

第二个大坑：双十原则

所谓双十原则，就是保险代理人打着科学理财的旗号，进行所谓数据化归纳，告诉客户，最适当的保费是收入的10%，最适当的保额是收入的10倍。

别信！因为这是一种看似科学的隐性忽悠，也可以说是行销话术。在现实生活中，保费预算不应该如此机械化。保费是根据家庭的预算和支付能力而来的，保额的需求则源自家庭的隐性负债，包括房贷，儿女的养育费用等。需要买多少保额，真正需要遵循的原则是保障充足，足以覆盖人生现实的负债和未来的责任即可。

第三个大坑：购买保险范围越全越好

对任何一个想得到保险保障的人而言，总是希望保险的责任越全面则越好，对自己越会有“利”，恨不得自己一旦出现意外事故，保险公司都可以给自己进行赔偿。但他们却又不懂得想要得到保险公司的更多保障，保障的范围越大，保费自己也就需要缴纳的越多，对于缴纳保费的多少，保险公司都会根据其保险所承担的责任大小来进行计算。可是有一些保险自己就是缴纳了较多的保费，也不见得在出险后能得到更多保障，如一些综合性保险，它所包括的部分保险责任，存在的关系是互相对立的，假如保险购买人即使出险，如果已从一项责任中得到赔付，那他可就在另一项责任中不会再得到赔付，就拿寿险中的两全保险为例，保险责任是为既保期内死亡，同时还保期满生存，被保险人要不就是期满生存，要不就在期内死亡，对这两种情况保险购买人一旦得到保险赔付，也只会是其中一种，而对购买这种两全保险，保险购买人则必须同时为被保险人的生存也好，还是死亡也罢的责任都需要缴纳保险费，这也就同时意味着保险购买人投保这种保险，不管最后保险公司的赔付如何，总有一部分保险费是会被浪费的。

因此说，保险购买人即使购买保险，也不要以自己的意志去一味追求保险保障的更全面，这是非常不可取的，一般情况下保险购买人应依照自己的经济实力和现实状况来购买保险，这才是比较正确的。

第四个大坑：保险购买金额多多益善

对于特别看重家庭的人，在家庭已经进入成熟期后，为了能让家庭真正得到更好更多的保障，往往非常喜欢采取购买保险的方式来实现自己的最终愿

望，而他们认为“保险购买金额多多益善”。其实，他们的想法是不太正确的，因为如果保险购买的越多，也同时就意味着自己所要缴纳的保费也就越多，而一旦遇到家庭收入大幅减少，达到难以承受高额保费程度，那将会令自己进退两难，无法抉择。而就如医疗类等保险产品，采用的一般都是保险补偿性原则，被保险人必须拿凭证才能在保险公司“报销”，因此即使保险购买人买了N份这类保险，对于报销，保险公司所要赔偿的金额也不会超过自己花费的范围，如此一来，保险购买人很明显就相当于在浪费保费，也就是浪费自己的钱财。所以，笔者在此提醒所有购买保险人，在购买保险时，要根据实际情况量力而行，否则即使自己多花了钱，可能最终购买到的也是“无效”保险。

第五个大坑：不进行足额投保也可以

一些非常“精明”的保险购买人，在购买保险时也会非常“小气”，为了能够给自己节省几元钱保费，即使购买保险也不是足额购买，他们觉得假使这样自己也会得到保险的保障。其实，他们这种看似精明的做法，根本就是错误的，比如说，保险购买人购买了财产类的保险，假如他没有进行足额的购买，这就意味着他所购买的财产保险只是财产价值的一部分，一旦出了险，发生意外，他也只能得到一部分的赔偿。在财产保险条款中有非常明确的规定，对不足额投保的财产按保险金额与财产实际价值的比例进行赔偿。因此说，保险购买人如果一旦选择了购买某种保险品种，那就应该足额进行购买，否则，一旦出了险，也许省掉的只是几个小钱，而得到的赔偿却会大量的缩水，到头来自己悔之晚矣。

第六个大坑：买分红保险就可以分红

现在，很多人认为如果自己一旦购买了分红保险，每年自己就可以得到保险红利，可以发保险财。其实，人们的这种认识是非常错误的。因为保险产品它的主要功能就是保险保障，而对于一些属于投资类保险所特有的投资或者是分红而言，实际上只是其所附带的一种功能。即使是对于分红保险来说，也

不一定就会有红利来进行分配，特别是不能保证保险公司每年都会有红去分给那些购买分红保险者。对分红保险的红利而言，它主要来自保险公司在经营分红保险的过程中所得到的盈余收益，而其中，投资所得的收益多少则是用来决定保险公司所经营分红保险分红率究竟达到了多少的一个最重要因素，正常来说，如果投资的收益率越高，则同样分红率也就会越高。但就投资收益率，它又并非是决定分红率高唯一的一个因素，分红率究竟是高，还是低，同时它还要受到比如死亡发生的实际、相关费用等的支出情况等不少因素所影响。所以说，只有保险公司真正地实现了“赢利”，保险购买人可能才会有红来分，否则，保险购买人就不会得到保险公司对分红保险的分红。

第七个大坑：买了保险就要获得赔付

买了保险就要获得赔付，多数人都会这样认为。其实事实并非如此，即使你买了保险后也并非都能获得赔付。一般而言，购买保险可以说那只是去购买保险公司的一种看不见的承诺，对自己未来可能发生的意想不到“灾难”的一种保障手段。对于那些未来发生几率非常大的“灾难”，一般来说保险公司都不会为保险购买人进行承保的，即使是保险公司可以承保但收取的相关保险费也会较多，这样一来，势必保险购买人购买这种保险就失去了意义。而保险购买人购买了保险，如果在保险期内没有发生任何事故，是不是就说保险购买人白花了购买保险的钱。

实际上，并非完全是这样，而是由保险公司把未发生意外的保险购买人的保费转移支付给了那些发生了保险事故的人身上，也正因此，那些发生了保险事故的人才可以得到比自己购买保险时多的保险赔付。反过来说，即使自己购买了保险没有得到赔付，但也不需要担心未来在自己身上一旦发生的意外，没有保障，这可以说是为保险购买人解决了后顾之忧。所以，保险购买人购买保险并不一定说非要获得赔付才行，它只是对自己未来风险的一种保障，保险即使得不到赔付也并不是就等于白买了。

把买保险当投资，合适吗？

现如今，随着更多人投资意识的进一步加强，很多人开始盯上了投资型保险，他们为了让自己的投资获得更大收益，除把一部分钱用于参加银行储蓄、购买银行理财产品、债券型、股票型基金、进行炒股外，一部分钱也开始用于购买投资型保险，特别是在看到一些保险公司诱人的宣传后，更是热情高涨，他们完全已经没有过去一提到保险就窝火的“仇视”心理，而是购买的主动性大大增强。

其实，对于人们购买投资型保险，并非就只会赚不会赔，投资这类型保险也是有一定风险的，如果说按照功能来进行划分，投资型保险则侧重于投资，风险的保障只是其附加的一部分。因此，面对保险公司购买投资型保险可以获得高收益的诱惑鼓吹，人们不能盲听盲信，而是要保持理智的头脑，特别是必须要摒弃四大不正确认识。

不正确认识之一：投资型保险主要就是进行投资

现在，很多人购买投资型保险的用意就是投资，把它当成一种与国债、储蓄等同的投资品种，认为自己买这种保险就是去买投资。其实，人们的这种认识是不太正确的，毕竟再怎么说明投资型保险还是属于保险，对于保险来说，其本义就是通过对投保人的保险给付或者是进行赔偿实现风险的转移或者是对生活的补偿，只是这类投资型的保险在开始的时候便提到了投保人如果保险持有到期，便会获得固定收益，而相对其他的一些保险品种而言，是在一旦发生了“意外事故”，投保人才会得到“收益”，因此，有些人便认准了这类保险，觉得非常具有投资性。其实，如果把购买投资型的保险作为一种投资，对于任何人都是不必要而且不应该的，因为如果不论是谁把这种保险当作了自己的投资，一旦遇到急需用钱的时候，自己就将会面临提前退保，在多数情况下，如果提前进行退保，保险公司都会收取不少的一笔退保费的，如此一来，投保人把购买投资型保险当成了投资，肯定就因自己在没有办法的前提下提前退保

而使自己白白损失不少的钱财，这对于投保人来说是非常的不合算，所以说，人们购买投资型保险必须慎重，同时要多加考虑，一定要照顾到自己实际的用款情况。

不正确认识之二：投资型保险收益和保障可兼得

如果问到投资人购买投资型保险的理由，很多人便会回答，它不仅可以为我带来非常不错的收益，而且同时我还会获得一定的保险保障，它有这么多好处，我又为何不去买呢？其实，人们的这种认识也有失偏颇，不错，对于这种保险，可能在一些特定的时期，也许真的为投保人带来了很好的收益，它的收益真的高过了银行储蓄存款和国家发行的债券，但如果说到保险保障那就是另一码事了，即使出险保障几乎不会有多大体现。对投资型保险来说，它的收益与保障是有一定的侧重面的，侧重面就是表现在分红和收益上，而对风险的保障，作用其实很是有限，在一般的情况下，这类保险所提供的都是意外险保障，而且保险的金额相对都非常的低。而就现实来说，在保险大家庭里可以说出险率最低的就是意外险，同时，特别是购买了投资型保险的投保人，即使自己真的出了险，最终也不会得到多少赔付，往往很少，因此说，购买投资型保险，它的保障一般都只有空名，并没有保险保障之实。为此，购买投资型保险的人们，在购买投资型保险时，只能看重其收益，而不能太看重其保险保障，要做到买投资型保险看“收益”买保险。

不正确认识之三：投资型保险收益能够得到保证

很多购买投资型保险的人都认为投资型保险收益能够按保险公司所说的收益得到保证，其实人们的这种想法是不完全正确的。一般来说，保险公司向投资型保险购买人推荐他们的保险品种时，往往都会保证一般不会亏本，并夸大收益率，因为这样更便于他们推销这类保险，当然更能够吸引保险购买人。对很多人来说，如果他们听了保险公司的鼓动，往往会动了心，听信蛊惑，同时还会形成一种保证高收益心理预期，如此一来，就会让这些人产生购买这种投资型保险的冲动，最终出现收益不但会有保证，而且收益还不会低的认识。其

实，对于保险公司的投资型保险，其的收益主要来自保险公司对收回投保人保费的投资运作，而对于投资谁又能够保证了一定就会赚到钱，并且能够获得较高收益。因此，对保险公司来讲，他们再怎么给投资型保险投保人做收益保证都是不真实的。已经数不清的前车之鉴都足以能够证明这些，所以说投资型保险的收益，保险公司的宣传说得多么好，多么高，说的天花乱坠也并不是“保证”，只是她们推销投资型保险的一种手段，一个非常美丽的“圈套”。

不正确认识之四：投资型保险是投资者最佳选择

有人认为，投资型保险是投资人投资的最佳选择，这是完全没有根据的。其实，对于投资型保险称作是富人的选择则才是比较恰当合适的，笔者曾就听到过不少的保险公司的理财专家毫不讳言地说：投资型保险中的投连险只适合那些有钱的少数而有准备的人。而无论对于哪一个人，风险的保障是必须的，安全的保障最重要，投资收益的实现，是自己在更高层次所需求的，当然如果投资人在投资的时间上不充裕，没有更多的精力去投资如股票、股票型基金、银行理财产品等理财品种，则购买投资型险种可以获取一定的收益是可以考虑的，否则就应按照自己设想考虑怎样去投资，该投资哪些理财品种。按照一般人的逻辑思维，只有当需求能满足自己的要求时，自己才可以向更高的目标迈进，因此来说，在人们投资不是条件特别成熟的现实状况下，一般不要轻易出手去购买投资型保险，否则就会让自己得不偿失。

牢靠掌握八诀窍，巧买保险不吃亏

购买保险并不像你想象的那样简单，你交了费保险机构给你上了险后，你就可以享受到保险带给你的全部利益。如果你事先对保险业务不熟悉，不了解自己要办理保险的机构的情况，很可能会多交了费用，甚至交了费后不能真

正享受到其中的利益。其实,买保险也有诀窍。保险专家为你介绍以下八大诀窍,让你少花冤枉钱,享受到实实在在的利益。

诀窍之一:保险购买不可草率,做到自我保护

购买保险目的是自己将来一旦出现了意外,自己能够得到保险公司的补偿。但是如果自己买保险不分场合,不确定推销保险人的身份,就草率去购买,说不定投保人就会受骗,买到“假保险”,这样投保人即使出了险,赔付也就会泡汤。现在购买保险的渠道一般为三种,一种为到保险公司购买;另一种为到代理保险银行购买,第三种为从上门的保险营销员手中购买,前两种购买保险的渠道投保人一般没有风险,也不存在欺诈行为,但是通过第三种渠道购买就有必要防诈骗了。现在社会上一些不法人员借推销保险名义诈骗顾客钱财的事时有发生,所以在从上门推销保险的保险营销员手里购买保险时必须识别其身份真假。那么,如何来识别假保险营销员,做到自我保护呢?其实,弄清其真实合法身份并不难,按有关规定,保险公司保险营销员必须持证上岗,且必须有《保险代理人资格证书》和保险公司颁发的工作证,所以要想验明其身份,就去看他有没有这些证,如果没有,那就免谈。如果证件齐全,自己还不相信,投保人还可以给该保险营销员所属保险公司打个咨询电话再核实一下。通过多方面确认,自己就不会吃亏受骗,就可以放心去购买签单了。

诀窍之二:保险购买了解公司,做到心中有底

对于投保人来说,买保险可以说是一项长期的投资,比如说一些保险在十几年,甚至几十年才能使投保人受益。因此,在最初选择购买保险的保险公司时,其实力、信誉、条款、售后服务等都至关重要,虽说在有关法中明确规定,除了保险公司分立、合并外,都不允许解散,但是,必定自己在保险公司购买的一些保险,从购买到能够受益的那天时间非常长。所以,保险公司的一切对投保人来说一点也不可轻视,不能自己心中无数。如果自己觉得选择哪家保险公司购买保险也无所谓,这种思想认识就大错特错了。必定信誉等各方面都比较好的保险公司,对于投保人保险的赔付、到期收益等都会非常及时。因

此，在购买保险前，投保人必须了解公司的基本情况，如经济性质、注册资金、业务开展情况、理赔情况等等，让自己真正做到心中有数。

诀窍之三：保险购买不可盲目，做到“货比三家”

买商品，往往人们都喜欢“货比三家”，因为“货比三家”人们就能够真正买到“实惠”，买保险也应是如此，“货比三家”非常重要。现在，对于任何一家保险公司所销售保险的条款、费率等都必须经过保险监管部门批准，可是尽管如此，只要投保人细细地去做一番比较，就会发现，即使是同样的保险在不同保险公司在缴费方面、保险保障方面，以及保险的领取和保险赔偿方式等方面有很多不一样的地方。比如说：同样是大病医疗保险，有的保险公司所保障的有30种大病之多，有的是保险公司所保障的却只有很少的10几种大病，而有的保险公司会保障到投保人终老，而有的只会保障到65岁，但如果要说所缴纳的保险费，却是不差上下。而有的保险则是到期以后会还本，有的保险则是一分也不会退还，投保对人这些一定要在投保的时候，搞懂，弄清。针对自己的实际情况，去进行保险的选择，切不可盲目去购买任何一种保险，一定要搞清楚哪家保险公司的同一种保险保费更便宜、保的范围又广，保的时间又长等，以能根据实际去投保。切忌投保人已经把保单收到了，还不太清楚保险所包含的有关内容。

诀窍之四：保险购买要有主见，做到不去跟风

有些人在购买保险时候，认为只有是别人购买的保险，特别是购买的人多的保险，一定不会是无用的不好的保险，其实，这是一种完全错误的认识，即使这种保险适合更多的人，也并不代表就同样也非常地适合自己别人。但现实生活中这样的人却大有人在，他们在看到某家保险公司的一款保险产品，购买的人非常多的时候，自己也便一窝蜂似的跟着去买。这样最终导致的结果怎么样呢？多数都会是当自己购买后，并且真的遇到了险情，真正需要保险派上用场了，却对照自己所购买保险的理赔范围和条款，发现，自己买的保险原本就不是自己所期盼和所需要的，自己掏了钱，买到的却是让自己失望的后悔药。

其实，投保人在买保险时必须有自己的主意，一定不要去听信别人的话，去跟风。因为，毕竟每一个人的情况都是不一样的，所以在保险需求方面就同样也会有很多的不一样。因此，在投保人购买保险时切不可别人买自己也跟着买，如果自己执意要跟风，可能最终就会花冤枉钱，让自己后悔莫及。

诀窍之五：保险购买弄明条款，做到不听“误导”

对任何保险来说，其对于出险后的保险保障并不是万能的，即使是“万能险”也不是无所不保。因此，投保人在投保前，一定要懂得防止个别保险公司营销员的误导，因为空口说空话是不负任何法律责任的。保险公司营销员在推销自己的保险时往往说得天花乱坠，意在引起人们的购买兴趣，保险公司营销员为什么要这样做，道理非常明白，就是希望能更多推销自己的保险。所以投保人在投保之前对保险营销员所说的话就不能完全相信，必须自己亲自去研究所投保其条款中的保险公司所承担的保险责任和保险公司有那些免除责任，应真正明白自己购买的这种保险其所保的责任范围有多广？自己如何去缴费？自己能得到多少“好处”……同时，对于一些自己没法理解的太过专业的保险条款，投保人如果自己没法搞明白，最好的办法就是去向保险公司的有关人士进行请教，寻求帮助，直到自己真的已经搞懂为原则。只有这样才能让投保人对此保险的取舍做最后决定，才能使投保人真正选择到适合自己的比较满意的好保险险种。

诀窍之六：保险购买必须适合，做到避免冲动

购买保险，也如同买鞋，只有合脚、舒服的才是最适合自己的。而有很多人认为自己需要哪些保险就赶快去投那些保险，却对其他一些问题不多加考虑，这样造成的结果往往是后悔。比如说自己只是一段时期需要，而因自己一时的冲动却购买了长期的，这样对投保人来说，肯定就等于浪费了钱财。因此，投保人在购买保险前，必须考虑自己或家人究竟真正需要哪些保险，哪些保险真正是适合自己 and 家人的，究竟该投多长时间等，比如说，担心自己或是家人一旦患了大病后，医疗费会无法负担，就可适当去购买重疾险；比如说，

为了让自己在老年后，不会因没有经济来源而无法生活，可以考虑提前去购买养老保险。如果投保人仅凭自己脑子的一时冲动投保，不考虑究竟投保后对自己会有多大的用处和保障，往往自己买到的保险都不会是非常称心的。

诀窍之七：保险购买重视保障，做到不碍情面

买保险买的主要就是将来保险对自己、家人或家庭财产等的保障，所以投保人在购买保险时必须重视自己所买的保险究竟有哪些保障功能，但是有些人所购买的保险是在保险公司当营销员熟人或亲友的热情推销下，碍于情面，自己硬着头皮买下来；或是，有些人原本就认为是自己的熟人或亲友为自己介绍的保险，肯定不会错，在不看保险条款的情况下就买下的，如果是在这两种情况下买的保险，往往买后就会后悔莫及，因为这种保险好是好可是并不一定就适合自己，也许对自己根本就没有多少保障可言，结果是自己不退难受，退了经济要受很大的损失也难受，如果出了险自己得不到保障则会更加的难受。因此，买保险一定要做到看清条款，只选保障，不重人情，毕竟买保险不同买衣服，如不喜欢可以自己不穿送人，而对于保险则不能转送，当然，熟人、亲友推销的保险适合自己，那就不加考虑去购买好了，毕竟自己需要，买一些又何尝不可呢？

诀窍之八：保险购买考虑责任，做到不贪便宜

有句俗话说得好，“一分价钱一分货”。投保人购买保险也一样，在购买保险时也不能光看买一份保险需要让自己掏多少钱，同类的保险哪种可以让自己掏的钱会最少一些，而是需要知道这一份保险，最终自己所能享受的保障究竟有多广，保险所承担的责任有多大。有些投保人为了省掉小小的几元钱保险费，在购买保险时，仅购买最便宜的，这种看起来非常“精明”的选择，却在出险后会让自己后悔莫及，怪怨自己当时的错误抉择。因为购买时比较便宜的保险，往往其所保障的范围很小，特别是出险后，所要赔付的钱也会很少。这样一来，如果投保人在选择保险时只选便宜的来买，势必在出险后自己发生的“事故”再大，所得到保障也不会很多，赔付款与损失简直就是天壤之别，赔

付可以说根本就没有多大的意义了。

因此，投保人在购买保险时应先考虑到保险的保障后，再考虑买保险所需要花的钱，一般买保险的花费和赔付是成正比的，所以切不可贪图便宜去买无关紧要的保险，应根据保险保障去取舍。

Chapter 8

骗你没商量，盘点不可不防的投资陷阱

一念之差，可能让你倾家荡产

人们总希望手中有限的钱能够越来越多，从而就产生了各种各样的投资产品，让人眼花缭乱。什么样的投资才能达到风险较小收益较大的目的呢？很简单的一个答案，在经济世界里，要想获得高收益就必须承担高风险，无论你从事何种投资活动，都必须牢牢把这一点记在脑海中。在进行任何投资之前，都应该仔细地评估其风险的大小、自己承受风险的能力、资产到底有多少，当然必须跟上时代的发展，用新的工具为你服务，让你有更多的选择。

一夜致富是不切实际的幻想

2006年10月中旬，广州市民孟先生经常听到有人推介“网上种金”业务。听说钱来得快，也没啥风险，每天回利。今天投入1000元，第二天就有12元回利，不拿的话越积越多。于是，孟先生就联系自己的亲朋好友，几个人一起筹集了10多万元，然后交给一家专做网上代理业务的老板佟某，换成网上的虚拟货币。佟某再将现金汇进佛山某上线老板梁某处，从他那里得到回扣。

不久，“网上种金”网页上打出“好消息”：即日起投资，每日回报率为1.7%，3个月后就回本，一年后1000元变成2400元。孟先生感觉好机会不能错过，于是又筹集了10多万元投了进去。

但过了一段时间，孟先生突然发现，“网上种金”网页打不开了，无法看到自己账户上的余额。他们于是去找佟某，然而佟某解释说，是因为受台湾地震影响，中国亚太区的会员收不到公司的回邮信息。

孟先生他们的心还没有安定下来，此时，公安部门发出勿信“网上种金”的预警，让孟先生等人慌了手脚。众人抓到佟某，要他退回前后投入的30万元。佟某表示，自己也是受害者，也投钱进去了。

孟先生等人无奈之下只好到当地的公安分局报案，广州市公安分局迅速展开侦查，在全市收集“种金”活动的犯罪线索，终于抓获3名犯罪嫌疑人。

经过审讯，众人对这种“网上种金”的活动有了基本的了解。“网上种金”完全是无任何产品，以网络为平台，吸引不熟悉网络的人上钩的赤裸裸的传销活动。如孟先生一干受骗人，几乎都是不熟悉网络的中年男人和家庭

妇女。

“不用上下班，不用跑业务，不用看老板脸色，不用担心业绩压力，只需一台电脑、一张网银卡，坐在家里就能哗啦啦地数钞票。”——这是目前网络传销的典型引诱性宣传用语。如此轻松、诱人的工作谁能抵挡得住？不过，当你想要把握住这个“机会”的时候，你就走入了一个陷阱。

想快速致富的人，很容易走进社会陷阱，尤其是在大城市，工作压力大、生活成本高，更容易刺激人们挣钱的欲望。并产生不切实际的追求。

如果在投资理财中也抱有这样的心态，你就应该听从这样的忠告：投资理财并不适合你。因为，财商是教你培养赚钱、理财的意识，财富的积聚是个慢工出细活、欲速则不达的事情。利用投资创造财富的力量，虽然比我们想象得大，但是所需的时间却比想象得更久。

许多人对投资理财不了解，总是幻想通过投资理财一夜暴富，这种投资行为往往会演变成投机。适当合理的理财能够缓慢而稳健地致富，但是用小钱投资，想在短时间内赚取百万的财富是不可能的。试想，母亲能不经过怀胎十月生出婴儿吗？农夫可否缩短秧苗成长的时日？财富的增长与生命的成长一样，不可能一步登天。这是自然界的客观规律，是不可改变的自然法则。

也有投资人在短时间赚得大钱，但又在一夜间破产，其成功是由于侥幸，其失败则在于“可能侥幸一时，但不可能经常侥幸”。任何一夕致富的投资机会，必定潜藏着一夕致贫的更高风险。这就是想靠理财一夕致富者大多数人的下场是血本无归或倾家荡产的原因。

投资者应该在投资之前，做好各方面的调查和准备，在投资中保持平和健康的心态，做到胜不骄，败不馁。每个投资者都必须认识到凡是投资就会有风险，再高明的投资者，也会有失手蚀本的可能。常言道：神仙也有打盹的时候。就是这个意思。

世界上只有持久的生意，没有持久的暴利。与其求横财，不如稳步积少成多。因此，投资者在投资之前要先想好，如果出现问题，应该怎么应对。冷静

面对突然变故，是一个投资者必备的心理素质。不过要想做到这一点，必须先要丢弃一夜暴富的打算。

你到底能承受多大风险

风险是指在某一特定环境下，在某一特定时间段内，可能发生的某种危险。风险是由风险因素、风险事故和风险损失等要素组成。换句话说，在某一个特定时间段里，人们所期望达到的目标与实际出现的结果之间产生的距离称之为风险。

比如某人在一个大雪天，在下班的车流高峰期，骑着没闸没铃的自行车从家里出发，准备去购物中心买皮鞋，不幸半道上出了交通事故。这里让我们分析一下：大雪天、车流高峰期、没闸没铃的自行车等属于风险的因素；交通事故就是风险事故；当事人的死亡或残疾就是本次风险事故所导致的结果。原本购物的目的与横尸街头的结果之间产生了巨大的差异。

这样一个事件就告诉我们在日常生活中风险无处不在，你不能因为风险的存在就停止任何事情，也不能因为风险的存在就拒绝做任何事情。同样，理财也是如此，存款可能会遇到银行降息，炒股会碰到股市的低潮，投资房地产同样会碰到房价的下跌……多种风险都伴随着理财，如果因此你就拒绝理财，那你将永远无法掌控经济大权，无法指望经济上的剧升，怎么办呢？一个人只有先认清自己，分析自己究竟能有多大的风险承受能力，当你了解自己承受能力的大小之后，才能够选择正确的理财方向与正确的理财方式。

任何的理财投资都存在一定的风险，只是大小不同，只是每个人所承受的能力不同而已。在人们的观念中，一直都认为把钱存在银行里是最保险的做法，无论怎么样都不会让自己的钱财有所损失，然而，虽然存入银行的钱财都

是有利息的，但是不排除降息的可能。

就存款而言，在存入定期后你没有办法享受利率上涨的好处，而如果你存活期的话也没有办法享受定期一样高度的利率，因此可以说风险总是和收益成正比的，要想有多大的收益就必须承担多大的风险，只有承担了一定风险的投资理财才可能获得满意的收益。

依靠理财来赚钱，一定要处理好报酬与风险之间的关系。有人说“高报酬一定有高风险”，此言有理，但“高风险却不一定有高报酬”。有些人投资失败，不在于其缺乏冒险精神，而在于冒了不该冒的险，没有分清楚风险与收益之间的关系。因为风险小于收益而盲目地去投资，最终是不可能获得其理财上的成功的。

投资者自身可以从年龄、心理素质、就业状况、收入水平及稳定性、家庭负担、置产状况、投资经验与知识估算出自身风险承受能力。

研究表明：随着年龄的增长，对风险的承受能力逐渐减低，年龄越大，承受能力越低；如果家庭和谐工作稳定，事业蒸蒸日上就可以承受较大的风险，反之则不然；投资者自身的风险偏好及态度同样也决定了投资者自身承受风险的程度。

要想过得比别人好，那就注定要承担比别人更大的风险。风险和收益从来就是联系在一起的。为什么要羡慕他人呢？羡慕的背后，是技不如人的感叹，是信心不足和风险意识的流失。为人处世，没有风险意识是断然不行的。事实上，在坚定信心的前提下，一般而言，你能承担多少风险，就能赢得多少收益。世上从来就没有过四平八稳的幸福，天下也绝对没有毫无代价的收益。代价的大小，决定了人生成就的多少。当然，代价从来都是以“保命”为前提的。因此，主要是要找到自身风险承受能力，多给自己增加降低风险的知识，为自己找到适合的理财方式，才能给自己一个最大化的利益。

四两拨千斤的衍生品

“四两拨千斤”是中国兵法中经典的智慧，针对投资理财，简单地说，就是用最少的投资，获得最大的回报。

1981年9月1日，在法国的一个著名地段，贴了一张3米长的大海报，一位穿三点式泳装的性感女郎，向来往的行人微笑，招来很多人的停留。这时，一行大字就会映入人们的眼帘：9月2日，我把上边的脱去！人们都觉得有意思，都等着9月2日的来临，好像这一天来得太慢了。到了2日，大家一早就跑来看究竟，结果“上边的”真的不见了，女郎露出健美的胸脯！与此同时，人们看见她旁边又多了一行字：9月4日我把下边的也脱去。大家都不知道这是怎么回事，纷纷打电话去报社问，却怎么也探不到内情。9月4日，大家都跑去看海报，结果女郎“下边的”真的没有了，不过她转过身去，背对着观众，旁边又加了一行更大的字：“未来海报公司，说得到，做得到！”一下子那么多观众，那么多的媒体都关注了这个事件，所以他们都记住了这家海报公司。该公司也因此声名大噪，钱财滚滚而来。

这家海报公司醉翁之意不在酒，先把人们的胃口吊足了，让人们急于知道结果，然后它告诉人们“说得到，做得到”，轻易地把自己的理念传播出去了，观众也记住了，其实世界上很多大企业都知道媒体力量不可小看，毕竟是它们在引导消费时尚和公众理念，所以很多公司都善于利用媒体把自己置于公众的焦点之内，这些都充分显示了四两拨千斤的智慧。而如今当我们从事理财、从事投资时，更需要的是这种“四两拨千斤”的精神。

在如今的投资理财中，衍生品的一个基本功能就是它的杠杆力。“四两拨千斤”可以非常准确地用来描绘这个功能。从本质上说，金融衍生品是一种廉价而高效率的品种。它将标的金融工具所固有的风险属性分解开来，把它们分别转移给能更好地处理和吸收它们的人。近年来衍生工具在金融界的流行，很大程度上是因为衍生品，如期权、基金、黄金等如今广受大众欢迎的投资对

象，特别是期权，在风险管理中所起的定价、评价和估量的功用。

股指期货交易是以股票指数为交易标的的期货交易，目前是金融期货中历史最短、发展最快的金融产品，已成为国际资本市场中最有活力的风险管理工具之一。其原理是在预测股指将下跌时卖出股指期货合约，在预测股指上升时买入期货合约。在市场可能出现波动的时候，投资者可以在不卖出股票本身的情况下对其投资进行保值，从而保护投资者的利益。股指期货是个既能为投资者避险又能创造收益的投资工具。股指期货的走势实际上是与个股紧密相连的，而且具备了期货交易的特点，通过买空卖空，提高资金的利用效率，增加获利机会，即使在熊市中也可能获利。例如，投资者持有股票时，可通过卖出股指合约以预防股市整体下跌的系统性价格风险，在继续享有相应股东权益的同时维持所持股票资产的原有价值；相反，如果投资者预计大盘要上涨又来不及全面建仓，则可通过买进一定数量的多头股指期货合约以避免踏空。

以小博大的股指期货交易特点特别值得投资者注意，因为指数期货交易采用保证金制度，支付一定数量的保证金后就能进行交易。假设上证指数处于1500点，根据上证指数期货合约每点价值100元计，一张股指合约价值为 $1500 \times 100 = 150000$ 元，保证金（按10%算）只需约1.5万元。如果上证指数上升1%，即15点，则可赢利1500元，这就是上证指数期货能够为投资者提供的10倍的杠杆回报。由于保证金交易的特殊性，其风险较高。如果指数下跌1%，投资者蒙受的损失可能是10%甚至更高，根据交易规则，还需要每天结算（逐日结算：投资期货每次的输赢金额都比较大，所以结算时公司会根据每天的结算价格，计算客户保证金账户的存款余额，一方面看看客户是否需要补缴保证金，一方面客户有投资获利时将款项拨入其保证金账户，或有亏损时从保证金账户扣除，这是与股票资金运用的根本不同之处），对投资者的风险控制能力要求也比较高。因此，中小投资者参与股指期货投资时应该小心谨慎为好，但如果从规避风险的角度去操作，它肯定是一种非常好的保值工具。股指期货作为四两拨千斤的一种主要衍生品，已经受到广大投资者的喜欢，人们越来越多地投

资于期货，以期获得更大的收益。而事实上除了人们趋之若鹜的股指期货外，还有人们并没有注意到的其他品种期货同样可以让人们在理财方面获得巨大的利益。

正如五矿实达期货经纪董事长李福利所言“衍生品市场已经越来越受到众人的关注”。正是这样的衍生品让人们从期货中不断获得利益，让四两拨千斤的衍生品越来越为人所关注。而如今要想在这样的市场中赢利，就必须行事果断，必须有耐性，有强烈的求胜欲望，有进场的勇气，而勇气来自于资金充裕程度，还要有认输的勇气，这种勇气也是以资金为后盾的，认输的勇气是指面对失败的交易，你必须提得起放得下。

只有懂得利用四两拨千斤的衍生品的投资者才可以赢利，才不会用传统的智慧，固守一处，不会稍有利润就弃单而出，不会把更大的赢利空间让给别人。懂得用不同思维的人才可以获得比他人更大的利益，才可以在投资市场中稳占一席之地。

善于识别造市陷阱

当今股票市场风云变幻，潮起潮落，投资者要擦亮自己的双眼，分辨各种股票。一名成功的投资者关键是要能识别造市陷阱。

造市是指某些股市大户人为制造股市行情，或升或跌，从中获得暴利。

美国历史上有一个著名的密西西比股市操纵案。18世纪初，约翰·肖成立了密西西比公司。成立之初，以每股500法郎发行了1亿法郎股票。但股市不看好密西西比公司，于是股价迅速跌至每股300法郎。这时肖公布：他将以每股500法郎价格收回自己公司的股票。于是股市哗然，投资者认为，只要以低于每股500法郎价格购进密西西比股则可获利，于是股市上该种股票迅速成为抢购对

象，股价迅速提升至接近500法郎/股水平。这时，肖又买通政府，宣布获得一系列贸易特权，并许诺借给政府15亿法郎，并且宣布投资者可分期付款购买该种股票。这样，密西西比股价飞涨，后来竟涨至每股1.8万法郎，而肖通过造假获得的暴利则为天文数字。后来密西西比股狂跌，投资者损失惨重。

由此可以看出，造市是股市中最可怕、最险恶的陷阱，从而也是投资者最应提防的股市陷阱。

总体而言，造市通常有以下做法：

1. 对销。所谓对销，是指分别持有两个公司股票的大户互相购买对方手中股票，使这两种股票价格同时上涨，然后伺机抛售，大获其利。
2. 虚抛。所谓虚抛，最后一笔交易的买方与卖方为同一个人，这样抬高股价，然后伺机抛售。
3. 相配。所谓相配，是指一个交易者分别委托两个经纪人，按其限价由一方买进而由另一方卖出，以操纵市价。
4. 大进大出。大进大出或大出大进是股市大户的最常用手法。具体做法是：利用自己的雄厚实力，在短期内大量买进，以刺激股价上涨；或是在短期内大量抛售，使股价下跌。

如何辨别股市陷阱，首先要判断大户是否在造市。从以下情况可以判断大户开始买进：

1. 平日成交量不多的股票，突然大量被买进，可能是大户开始吃货。
2. 出现大笔股票转账，并且转至同一证券商，说明大户开始吐款吸票。
3. 股价虽然偏低，但每天均以最高价收盘，说明大户正压价吸股。

从以下情况可以判断大户开始操纵股市：

1. 成交量突然猛升。
2. 股价突然上升。
3. 平均每笔成交量数额很大。
4. 证券商接受的低价买进委托数量较大。

从以下情况可以判断大户开始卖出：

1. 在利多消息出现时，成交量突然大增。
2. 股票涨到相当高时，成交量突然大增。
3. 大户频频将股票让出。
4. 大户接二连三宣称某种股票利多但自己不再大量买进。

判断大户卖出比判断大户买进要难一些，因为买进一般较慢，一般投资者可看出大户买进过程与买进迹象；相反，卖出则极为迅疾，往往在一瞬间卖出即告结束，待投资者醒过神时，股价暴跌已成为现实。

对付造市的方法主要是在判断大户造市后，跟从大户，顺势坐轿。股市中谣言极多，投资者切不可听信谣言，盲目跟从大户。

小心！别被内幕消息害了

靠内幕消息炒股是一种严重的违法行为，是摆在普通投资公众面前的巨大陷阱。

内幕消息炒股是指某些投资者依靠从内幕人士处获得的消息，买进或卖出证券，从而获利。而内幕人士是指公司的经营者（包括董事长、董事、总经理与高级职员）及其他与公司经营有密切联系、能准确获知公司业务与财务情况的人。

股市强调机会平等、平等竞争；他还说过，快捷、准确的信息是股市赢家的法宝。内幕消息炒股实质上就是通过不正当途径提前获得有关信息；这样，就使那些没有获得信息的投资公众处于不平等的闭塞状态，从而使他们蒙受相应的损失。

股市中各种信息弥漫，其中有真实的信息，也有虚假的信息。还有一些心

怀叵测的人则利用虚假信息炒股，从而牟取暴利。

如一家生产味精的上市公司董事长宴请亲朋好友。其间，这位董事长有意无意地透露了一些公司经营业绩，把自己的公司吹捧了一番；并神秘地说，这些消息传出后，他的公司股票价格肯定上涨。那些被请的宾客大喜过望，认为这是难得的第一手内幕消息，是赚钱的天赐良机。于是，他们纷纷要求董事长转让给他们一些股票。在再三请求之下，董事长勉强答应第二天按当天收盘价转给他们每人几万股，并再三叮嘱他们要保密，不可将消息外传。第二天，欣喜若狂的宾客们每人从董事长手中买走几万股，并在股市中收购其他人持有的公司股票。但就在当天下午，该公司股票暴跌。原来，董事长明知公司经营不好股价会下跌，于是制造虚假信息，借机出手股票，而吃亏上当的则是那些听信董事长制造的假信息的普通投资者了。

除了怀有阴谋者制造的虚假信息外，主要还有：

1. 发行公司制造假信息。发行公司制造虚假信息的方式有两种，一种是虚报公司经营业绩，伪造财务报表；另一种则是隐瞒一些交易信息，例如隐瞒公司新产品开发失败、市场上出现更强大竞争对手等情况。

2. 大户散布谣言。例如，有人散布谣言说，A公司与B公司将合并，于是投资者纷纷抢购被合并公司的股票。

要避免虚假信息这口股市陷阱，唯一的方法是冷静分析所得信息的真实性。当一个投资者听到一则未经证实的信息后，他应该采取以下措施：

1. 立即向上市公司求证市场所传播的信息是否确实。如果上市公司的答案是否定的或不明确的，那么最好不要买进。

2. 立即向证券主管机关、证券交易所或与各种投资咨询机构求证市场所传播的信息是否确实，如果答案仍然是否定的或不明确的，那么应该立即考虑出货。

3. 若该股票走势开始呈现异常变化，应该迅速处理该股票。

擦亮眼睛，别落入理财陷阱

手握闲钱，想着“借钱生钱”本是一件好事，但如果心存贪念，总想一夜暴富，那天上掉下来的就恐怕不是“馅饼”，而是陷阱了。如今理财陷阱处处都是，一定要小心防范。

1. 银行理财产品

张海先生去年年初在某银行购买了6万美金的外汇理财项目，宣传资料上声称“交由银行专业人士打理，定期获得高额收益”。但一年多时间过去了，张海先生非但没有获得稳定的收益，连本金都有损失了几千美金。银行给出的解释是，由于海外市场的资金波动，张海先生的收益受到影响。而当初合同上写明，“交易属于投资型的理财产品”，既然是投资，就会有风险。

在各大银行的理财产品广告宣传单中，随处可见“预期收益稳定”“累计净值稳居冠军”等宣传语，然而这些个人理财产品真如宣传的那么“稳”吗？目前一些银行进行产品宣传时，往往只注重“预期收益率达到多少多少”的宣传，但对于产品中暗藏的风险却一言带过。很容易混淆客户对预期收益和实际收益的判断。因此大家一定要在购买产品前擦亮自己的眼睛。

2. 地下炒汇风险

英华小姐经人介绍认识了一位据称有外资背景的某投资咨询公司的交易员万先生，万先生约英华小姐见面，把自己从事的网上外汇交易吹得天花乱坠，还亲自带她去公司进行了解，几位“客户”都表示万先生的外汇交易让他们赚了不少钱。

英华小姐见状，将自己的年终奖拿出来开户，仅3天后，万先生就告诉她已经赚了近一千美元，还劝她加大投资。为了保险起见，英华小姐没有同意。一个月后，万先生声称看错走势，导致单子无法解套，平均每天都亏损好几十美元。账面上的余额日渐减少，英华小姐仔细看对账单，发现每手交易不管是赢是亏，交易商都从中收取50美元的佣金。随后几个月中，仅佣金的支出就高达

上千美元。而且，由于存在卖空操作，英华小姐每天还得支出一笔金额不菲的利息。不到半年时间，英华小姐炒汇的钱就被“炒”完了。

一些从事网上外汇交易的机构在从事相关操作时，为客户埋下重重陷阱。无论是合同的签署，交易员的资质，莫名其妙的佣金、利息等，客户稍不注意，就会上当。更有甚者，部分不法机构甚至压根就不做任何操作，只是提供虚假的对账单，就将客户的钱揣进他们自己的腰包。在选择理财产品时，一定要多加当心，选择正规的理财机构。

3. 委托理财

常女士夫妇都是精英人士，积蓄颇丰，但因工作紧张，无暇打理资产，便根据委托理财广告考察了几家咨询公司，最后选中了一家据称精英人才管理、回报率高达20%的咨询公司，双方签订委托理财合同。之后，常女士一直跟踪该公司的经营情况，两年时间过去了，各种迹象显示，对方不但未能带来所承诺的收益，投资反而出现了不小的亏损。

自己对投资领域缺乏专业知识，委托给他人是否更合适？一些“野鸡”委托理财公司抓住投资者的“保本”心理，在此基础上将盈利“能力”吹得天花乱坠，承诺年收益率从百分之十几、几十甚至几百！盈利能力的浮夸程度，可能恰恰是陷阱深浅的程度。根据国家相关规定，在委托理财关系中，证券公司、信托公司等单方面承诺的最低收益是无效的，也是不允许的。

投资有风险，理财需谨慎。目前，各类互联网理财产品层出不穷，我们在选择理财产品时，一定要审慎选择，对理财产品的提供者、风险程度等进行理性客观分析。切莫要贪图高利息，亦不能轻信诸如“保本保息”的保底承诺。

4. “地下保单”

2005年，王老板通过自己的生意合作伙伴林老板认识了来自香港的保险代理人范某。在范某的游说之下，当时不知道保险是何物的王老板在深圳签署了一份香港保险公司的人寿保险，年缴保费约2万美元，合同约定12年缴清，从60周岁时开始返还。

2016年，保险公司突然通知王老板，代理人范某已经‘消失’了，此前两年代收的保费也没有交给公司，因此他的这份保单将失效。20多万美元一朝打了水漂，王老板决定退保，经过多次去香港，终于拿回部分投资款。

由于国内保险公司不能提供客户所需的外币给付长期性寿险产品，导致“地下保单”长期存在。“地下保单”在国内不受法律保护，风险极大，一旦发生纠纷，投保人要到港澳地区索赔或者起诉保险业务员，十分困难。此外，还有一些“地下保单”甚至就是伪造的假保单。

王老板的经历是“地下保单”客户中经常遇到的经历：购买之初即有一定的误导成分，还时常发生卷走保费的行为，退保、理赔也波折丛生。

事实上，即使是内地保险理财，也会出现陷阱的可能。为了扩大业务，许多保险公司在产品宣传上煞费苦心，带有明显的误导性；保险业务员也常常以“投保自愿，退保自由”来吸引投资者，但对中途退保使投资者造成的大额损失却只字不提。

仔细甄别，银行产品不等于银保产品

家住山西省城太原的张先生，今年4月的一天，带着12万元，到某商业银行去购买银行理财产品，走进银行营业大厅，一位穿着制服的工作人员便热情向他走过来，并询问他办理什么业务，当张先生告知对方自己想购买银行理财产品后，该工作人员还很是热情认真地给他介绍起了一款不是他想要购买的那种银行理财产品，说是收益肯定比他想要买的银行理财产品的收益和定期储蓄存款的利息还要多，每年除有保底收益外，还会有分红，而且还送他3倍的人身意外保险。张先生听了工作人员的介绍后，很是动心，便毫不犹豫糊里糊涂把自己的12万元资金全部用来购买这款工作人员所谓的高收益的“理财产品”。回

家后，他让妻子看自己购买的理财产品时，妻子发现那是银保理财产品，也就是人们常说的保险，这时张先生才如梦初醒，知道自己买到的竟然不是银行自己推出的理财产品，而是银行代理的保险公司的产品。去银行购买银行理财产品，最后怎么会买成银保产品（保险）呢？

据笔者了解，跟张先生有着同样经历的人其实并不在少数，是去银行存定期储蓄存款或购买银行理财产品，不是买银保产品（保险），却被一些不良银行工作人员或就是保险公司驻点营销人员（尽管银监会去年就下发了不得允许保险公司人员派驻银行网点的通知，但如今在一些银行仍能发现保险公司营销人员的身影）忽悠了，最终让自己掉进了“陷阱”。其实，按道义上讲忽悠“存款人”是一种不道德的行为，当然这也是有关规定中所不允许的，同时更有损银行形象。基于此，避免更多的不需要购买银保产品（保险）的“存款人”不小心被忽悠。笔者特把银行产品与银保产品的不同方面介绍如下，以供存款人甄别：

区别之一：销售人员不同

如果是银行产品，销售人员一般为银行的理财经理，他们都佩戴有银行工作人员的上岗证或工作牌，而如果是银保产品（保险）则销售人员一般都不会佩戴有银行工作人员的上岗证或工作牌，且银监会已经下发了不得允许保险公司人员派驻银行网点的通知，所以，他们即使在银行从事销售工作，也是偷偷进行，所以，多为穿着貌似与银行工作人员工作服相同的“山寨版”工作服，不挂任何工作牌。

区别之二：产品起点不同

如果是银行产品，假如是储蓄存款，则活期储蓄存款起点是1元，零存整取起点是5元，定期储蓄存款起点是50元。1天、7天储蓄通知存款则起点是5万元；假如是银行理财产品起点比较高，一般为5万元。而如果是银保产品（保险）则起点相对偏低，但又高于多数银行储蓄存款的起点，多为整数1000元或1000元以上。

区别之三：产品期限不同

如果是银行产品，假如是储蓄存款，则除活期储蓄以外，定期储蓄存款的期限比较固定，有3个月、半年、1年、2年、3年、5年，另教育储蓄会有6年；假如是银行理财产品，则期限一般都比较短，少则几天多则一两年。而如果是银保产品（保险）期限一般都较长，少则3年、5年，多则6年、10年，甚至几十年。

区别之四：缴费期限不同

如果是银行产品，假如是储蓄存款，则活期储蓄存款没有期限，随时都可以往同一账户内存款，定期储蓄存款则一般为一次性存入，另零存整取、教育储蓄是按月固定存入。假如是银行理财产品都是一次性交清。而如果是银保产品（保险）则有的需要趸交（一次性交清），有的则需分期缴费，分期缴费多为按年缴。

区别之五：收益构成不同

如果是银行产品，假如是储蓄存款，则都是固定利率，且不会上浮；假如是银行理财产品，收益一般分为保本收益和非保本收益（对于非保本银行理财产品一般银行会提示预期收益）。而如果是银保产品（保险）则一般都会分为固定收益加上分红收益，同时还会附赠“保险”，如果产品属于这种情况非保险莫属。

区别之六：犹豫期不同

如果是银行产品，假如储蓄存款，则没有犹豫期一说，随存随取，不损失本金；假如是银行理财产品，也同样没有犹豫期一说，只是如果购买了银行理财产品还未进入存续期，则可以赎回，不损失本金，一旦进入存续期银行则不开放赎回，也就是说不能赎回，必须等到到期日，或自动赎回或人工赎回。而如果是银保产品（保险）则一般都会有10天的犹豫期，所谓的犹豫期就是从收到保单正式文本签字算起10天内，如果在“犹豫期”内退保，则可以无条件申请解除合同，并取回已缴纳的全额保费。如果一旦过了这个犹豫期，且没有过了3年，同样也还可以申请解除合同，但已缴纳保费就会受到损失，一般1万元

最少会有几百元被扣除。

区别之七：相关协议不同

如果是银行产品，假如是储蓄存款，除开结算户等特殊账户有书面协议外，一般都不会有书面的协议，即使有书面协议，里面所提到的词也是储蓄存款，不会有保险两字；假如是银行理财产品，都会有协议，而在协议中所提到的也是银行理财产品，也不会有保险的字眼。而如果是银保产品（保险）则在协议中会多次提到保险两字，同时在协议中还会出现保险公司的名称。如中国人寿保险股份有限公司、泰康人寿保险股份有限公司、太平洋人寿保险股份有限公司等，同时就连盖的印章也是保险公司的，如果签的是这样的协议，明眼人一看肯定是和保险公司在签协议，那即使是在到银行“存款”，实际上也是在和保险公司打交道，那想当然也就是购买银保产品（保险）了。

富人帮穷人赚钱？别中了“慈善”大骗局

小林平时在深圳上班，春节回老家县城，发现过年走亲戚，大家都在聊一个叫“善心汇”的投资，这项投资打着“扶贫济困、均富共生”旗号，利用人性的善与贪，让人深信在行善的同时也会收获高额利润的组织。小林的父母也在朋友的介绍下加入善心汇，亲戚聚会仿佛成了传销交流大会。

小林的父母还想拉他人会，被小林想尽各种办法反驳，不等春节结束就不欢而散。小林说他不知道善心汇什么时候崩盘，但他知道现在他和父母的关系已经处于崩盘的临界点，非常的苦恼。

善心汇是一个怎样的机构，是不是一个骗局？

据善心汇的网站介绍，首先要向公司缴纳300元年费，通过公司审核成为正式会员，激活账号后就可以选择投资方式。在该系统中，打款行为称之为“布

施”，收款行为叫“受助”。每次投资需要1~2个善心币，每个币100元人民币。总收益分为投资收益和推广收益两部分。

投资收益为：在特困社区布施1000~3000元，7~10天后就有50%的收益；在贫困社区布施1000~3000元，7~10天后就有30%的收益；在小康社区投资1~3万元，3~15天就有20%的收益，在富人区投资5~30万元，3~15天就有10%的收益。在德善区投资30~1000万元，15~60天就有5%的收益。

推广收益为：第一代拿6%，第三代拿4%。美名其曰跳级制。

有没有觉得这个套路似成相识？

所谓的善心币、年费，就是入门费；所谓的特困区、贫困区、小康区，就是层级团队；所谓的推广收益，就是鼓励拉人头，进而按层级团队计酬！工商总局反垄断与反不正当竞争执法局有关负责人指出：不管传销组织如何变换手法伪装自己，只要同时具备“交入门费”“拉人头”“组成层级团队计酬”这三点，就可认定为涉嫌传销。善心汇完全符合传销的三大特征，可以说，是一个典型的利用人做慈善和收益两个维度来做传销骗局的案例。

央视已经曝光善心汇，确认其为非法传销。善心汇打着爱国的旗号发布虚假宣传，包装一个看起来权威又高大上的形象，其实都是没影的事。这种盘没有任何技术含量，就是靠会员复投和新会员填坑，来维持运营。然后操盘手在势头最旺盛，资金规模足够的时候卷款走人，留下一堆受骗者！

“五行币”，披着数字货币外衣的骗局

如果有人告诉你，只要投资5000元，一年时间就能赚到400万，你会相信吗？

小孟去年喜得贵子，一直在老家务农的父母来到小孟所在的城市帮忙照顾孙子，原本一家人其乐融融。直到父母和一位老乡来往过密，小孟才发现，父

母在老乡的介绍下接触了一个名叫五行币的投资项目，将多年积蓄的养老本买了8枚五行币，一枚的价格就是5000元整，另外还借钱买了2枚。

小孟听父母说，这五行币可了不得，纯金制造，然而贵的却不只是金子本身，还是资格！什么资格呢？就是每枚五行币都附着5000元的数字货币，这种数字货币每隔两到三个月就能涨五倍的价！涨价后，发行公司就会分红，并且赠送新的数字货币，然后参与者拿着赠送来的数字货币再投入，这样一年之内至少操作五次，计算下来，一枚5000元买到的五行币能值410万元！像小孟父母这种拥有10枚的，就能值4100万！如果买的人多，价涨得再高些，赚得还会更多！

“投资5000元，否则你将错过几百万！”购买五行币的人很多，不少人表示之所以会购买五行币，就是看中了五行币背后所属数字货币带来的巨额利润。这个利润还包括后进入者为他们带来的奖励提成，借助微信、QQ等社交平台传播，每天都有新人注册投资五行币，后面每注册投资一人，前面会员都将获得其投资额1%的数字货币，所以，购买者都抢着拉人。

在五行币群里，流传着“层级关系图”，为了鼓励会员多拉下线，推荐人的级别越高，奖金就会越多，比如介绍一个人注册投资，就能拿到其投资额10%的现金提成，推荐两个人注册，可获得额外25%的提成。

五行币的“创始人”张健，据五行币推介人员表示：是一位有着传奇经历的世界首富，他9岁上大学，12岁破解银行密码，被视为奇才秘密培养，精通六国语言，曾是全国十大杰出青年，但是这位世界首富却因为种种原因无法亲自露面，一切投资主要都是以微信、手机、网络等进行。但事实上，经查证，无法亲自露面外，以上信息皆为子虚乌有。

张健原名宋密秋，黑龙江人，1977年生，早在2012年就依托“云数贸联盟网站”，组织发展下线，骗取巨额资金，因非法经营案、扰乱市场秩序案，至今还在被警方网上追逃。

根据银行法，任何单位和个人不得印制、发售代币票券。五行币既没有货

币的属性，也没有增值的基础，与数字货币毫无关系，更没有得到国家和政府的认可，就是一场打着数字货币旗号进行的骗局。

宣传五行币的这家名为“云数贸联盟”公司，没有具体注册地址，联系方式只有电话和微信。追溯云数贸及其所谓创始人张健的历史，更是传销行骗的前科累累。

随着互联网金融快速发展，虚拟经济、金融创新日益活跃，传销组织也在不断变化。与传统聚众洗脑传销相比，五行币属于新出现的微传销的一种。所谓微传销，就是组织者与被诱骗对象并不见面，依靠智能手机，通过微信群、QQ群、公众号进行洗脑，辅之以部分线下活动。很多骗局都是由不法分子在境外操控，隐蔽性强，打击难度大。

投上5000元，一年赚四百万，三到五年变千万富翁、亿万富翁，打着各种创新的幌子，但实际上并没有改变依靠拉人头赚钱的传销本质。仔细观察五行币的推广模式，我们就会发现它和张健之前组织的传销骗局惊人相似，不外乎都是吹嘘个人形象，虚构实力，诱骗注册会员、发展下线、获得奖励。无论是之前的传销还是现在的五行币，都是换汤不换药，变的是马甲，不变的是骗人和传销的实质。

早在2013年9月，在国家工商总局和公安部公布的十大传销典型案例中，就曾包括云数贸联盟传销案。多家媒体，包括《焦点访谈》都曾揭露过五行币的骗局。遗憾的是，时至今日，仍然有人做着五行币的发财梦。

P2P 骗局，老人被骗光养老钱

“P2P投得对，买豪宅不嫌贵！”“P2P投得好，媳妇任你挑。”自2013年，P2P网贷诞生，越来越多的人开始接触到这种新型的贷款模式。P2P是Peer

to Peer的缩写，指个人对个人。网络贷款在贷款过程中，钱、合同、程序、客户信息，所有这些都经由网络平台传递。网络成了民间借贷和网络开发的东风，也成了未来金融服务的一个发展趋势。

目前，我国P2P网贷平台已超过4000家，累计成交量数万亿元。互联网金融企业鱼龙混杂，一些非法集资、庞氏骗局也趁机披上了P2P的“外衣”，以高额回报为诱饵面向社会大量募集资金，然后靠扩大客户规模借新还旧。一旦资金链断裂，这些公司就会跑路消失，使我们的理财变成“破财”。

70多岁的方奶奶就是受害者，她说：“活了一辈子，第一次上了骗子的当，棺材本都骗没了。”事情起源于2015年春天，方奶奶在大女儿的劝说下，将自己10万元的养老钱投入了一家P2P。女儿解释：“P2P跟银行一样的，你把钱存进去，到时间就可以拿利息，但利息不知道比银行高了多少倍。”这家P2P就是“e租宝”。2015年底，“e租宝”被多地公安部门和金融监管部门发现经营存在异常，展开调查后发现，这是一场顶着互联网金融帽子的“庞氏骗局”，用新的投资人的钱向老的投资人支付利息和短期回报，以制造赚钱的假象，骗取更多的投资。

“e租宝”从2014年7月起，打着“网络金融”的旗号上线运营，到2015年12月被查封，仅一年多的时间，吸金700多亿元人民币，投资人遍布全国31个省区，接近100万人。

投资人的资金大多数被肆意挥霍，时至今日，此案件仍在审计受理中，方奶奶说：“我这老太太还不知道能不能等到他们还钱的时候。”

在过去的一年里，以“e租宝”为代表的P2P诈骗案频发。金融骗局本质背后，往往隐藏了一个“野鸡金融机构”。对于投资人来说，一旦上当受骗最终只能走法律程序来定夺是非，然而维权之路异常漫长和艰辛，最终能够追回多少本金，以及要花多少时间才能追回来，都还是个未知数。为了防患于未然，投资人在投资前一定要擦亮自己的双眼。

1997年10月10日 星期三 10:10:00

1. 10月10日 星期三 10:10:00
2. 10月10日 星期三 10:10:00
3. 10月10日 星期三 10:10:00
4. 10月10日 星期三 10:10:00
5. 10月10日 星期三 10:10:00
6. 10月10日 星期三 10:10:00
7. 10月10日 星期三 10:10:00
8. 10月10日 星期三 10:10:00
9. 10月10日 星期三 10:10:00
10. 10月10日 星期三 10:10:00
11. 10月10日 星期三 10:10:00
12. 10月10日 星期三 10:10:00
13. 10月10日 星期三 10:10:00
14. 10月10日 星期三 10:10:00
15. 10月10日 星期三 10:10:00
16. 10月10日 星期三 10:10:00
17. 10月10日 星期三 10:10:00
18. 10月10日 星期三 10:10:00
19. 10月10日 星期三 10:10:00
20. 10月10日 星期三 10:10:00
21. 10月10日 星期三 10:10:00
22. 10月10日 星期三 10:10:00
23. 10月10日 星期三 10:10:00
24. 10月10日 星期三 10:10:00
25. 10月10日 星期三 10:10:00
26. 10月10日 星期三 10:10:00
27. 10月10日 星期三 10:10:00
28. 10月10日 星期三 10:10:00
29. 10月10日 星期三 10:10:00
30. 10月10日 星期三 10:10:00
31. 10月10日 星期三 10:10:00
32. 10月10日 星期三 10:10:00
33. 10月10日 星期三 10:10:00
34. 10月10日 星期三 10:10:00
35. 10月10日 星期三 10:10:00
36. 10月10日 星期三 10:10:00
37. 10月10日 星期三 10:10:00
38. 10月10日 星期三 10:10:00
39. 10月10日 星期三 10:10:00
40. 10月10日 星期三 10:10:00
41. 10月10日 星期三 10:10:00
42. 10月10日 星期三 10:10:00
43. 10月10日 星期三 10:10:00
44. 10月10日 星期三 10:10:00
45. 10月10日 星期三 10:10:00
46. 10月10日 星期三 10:10:00
47. 10月10日 星期三 10:10:00
48. 10月10日 星期三 10:10:00
49. 10月10日 星期三 10:10:00
50. 10月10日 星期三 10:10:00
51. 10月10日 星期三 10:10:00
52. 10月10日 星期三 10:10:00
53. 10月10日 星期三 10:10:00
54. 10月10日 星期三 10:10:00
55. 10月10日 星期三 10:10:00
56. 10月10日 星期三 10:10:00
57. 10月10日 星期三 10:10:00
58. 10月10日 星期三 10:10:00
59. 10月10日 星期三 10:10:00
60. 10月10日 星期三 10:10:00
61. 10月10日 星期三 10:10:00
62. 10月10日 星期三 10:10:00
63. 10月10日 星期三 10:10:00
64. 10月10日 星期三 10:10:00
65. 10月10日 星期三 10:10:00
66. 10月10日 星期三 10:10:00
67. 10月10日 星期三 10:10:00
68. 10月10日 星期三 10:10:00
69. 10月10日 星期三 10:10:00
70. 10月10日 星期三 10:10:00
71. 10月10日 星期三 10:10:00
72. 10月10日 星期三 10:10:00
73. 10月10日 星期三 10:10:00
74. 10月10日 星期三 10:10:00
75. 10月10日 星期三 10:10:00
76. 10月10日 星期三 10:10:00
77. 10月10日 星期三 10:10:00
78. 10月10日 星期三 10:10:00
79. 10月10日 星期三 10:10:00
80. 10月10日 星期三 10:10:00
81. 10月10日 星期三 10:10:00
82. 10月10日 星期三 10:10:00
83. 10月10日 星期三 10:10:00
84. 10月10日 星期三 10:10:00
85. 10月10日 星期三 10:10:00
86. 10月10日 星期三 10:10:00
87. 10月10日 星期三 10:10:00
88. 10月10日 星期三 10:10:00
89. 10月10日 星期三 10:10:00
90. 10月10日 星期三 10:10:00
91. 10月10日 星期三 10:10:00
92. 10月10日 星期三 10:10:00
93. 10月10日 星期三 10:10:00
94. 10月10日 星期三 10:10:00
95. 10月10日 星期三 10:10:00
96. 10月10日 星期三 10:10:00
97. 10月10日 星期三 10:10:00
98. 10月10日 星期三 10:10:00
99. 10月10日 星期三 10:10:00
100. 10月10日 星期三 10:10:00

Chapter 9

薪水族提升生活品质十大必学要诀

向各路大咖学习致富之道

随着知本家群体的兴起，“知识就是力量”的真理性越来越得到证明。所谓知本家，就是利用自身拥有的高新知识创造财富的成功人士。这里的“知识”既指资本，也指根本、基本。对于大多数富人而言，他们用于增长学识的过程与财富积累的进程并驾齐驱。

从某种意义上来看，理财领域绝对是一个科学含量较高的世界，如果你想改变和提升你的生活，便要熟悉这个世界的法则。

才智是永恒的财富

对于出生在犹太家族里的孩子，在他们成长的过程中，他们的母亲几乎都会问他们这样一个问题：“假如有一天你的房子不幸失火了，你的所有财产眼看着就要毁于一旦，那么你会带着什么东西逃命？”

孩子们少不更事，天真无知，自然会想到钱这个好东西，因为没有钱哪能有吃的、穿的、玩的？也有孩子说要带着钻石或者其他珍宝出逃，有了财宝，还愁缺啥？可这些显然不是母亲们所要的答案。她们会进一步问：“有一种没有形状、没有颜色、没有气味的宝贝，你知道是什么吗？”要是孩子们回答不出来，母亲就会说：“孩子，你要带走的不是钱，也不是钻石，而是你的才智。因为才智是任何人都抢不走的。”

“只要你活着，才能就永远跟着你。”在聪颖、精明的犹太人眼里，任何东西都是有价的，只有才智才是无价的财富。

犹太人并不是天生比其他种族的人聪明，但他们更懂得如何让才智这件无价之宝不断增值。当他们的孩子刚懂事时，母亲们就会将蜂蜜滴在书本上，让孩子去舔书上的蜂蜜，其用意是告诉孩子：书本是甜的。

才智是永恒的财富，它引导人通向成功，而且永不会贫穷。

获得知识不等于获得财富，而我们必须将所获得的知识经过思考与运用成为智能，才能创造出利润。“知识经济”最主要的内涵就是创新。创新是一种智能资本，通过它才可以获得更多的财富。

一名日本商人与一名犹太人谈判后，犹太人给他留下了终身难以忘记的印

象：“那个犹太人太厉害了，那天我们谈判了2个多小时，一直是他在不停地讲。他给我的印象好极了，他穿着很整洁，讲话极有道理，条理极为清晰，态度又极为谦和，他的谈话让我那样地神往，我简直不想说任何话，而只是愿意听他来讲。老实说，我不是在和他谈判而是他在给我上课。”

在这样博学的对手面前，你会不会觉得发憊呢？

如果有幸成为犹太人的朋友，你和他交谈越多，你就越会佩服他的学识渊博了，他谈政治、论经济、说军事、讲历史，还滔滔不绝地聊体育、娱乐、时事，真是天文地理，无不涉猎，似乎天下没有他们不通晓的道理。尤其是吃饭的时候，他们的话语更是滔滔不绝，让你大开眼界。

他们给你讲大西洋海域特有的鱼群的名字，汽车的各个部件构造和工作原理、植物的分类和品种……你简直要怀疑他们是不是这方面的专家。

有个西班牙商人，他对犹太商人的经商原则很欣赏并且尽力地学习，于是取得了不小的成功——他的女式手提包的生意十分红火，在服饰品贸易的经营中也站稳了脚跟，但是看到了犹太人经营钻石更为赚钱，于是他也想去经营钻石。他看到身边不少西班牙人经营的钻石生意很不景气，为了避免遭受同样的命运，他就找到世界著名的钻石大王玛索巴士向他提出这些问题，毫无疑问，这位钻石大王是位博学的犹太商人。

这位钻石大王听完他的来意，冷不丁地问了他一句：“你知道澳大利亚海域有什么热带鱼吗？”

西班牙人简直是丈二和尚摸不着头脑，心想这个钻石大王问这个干吗？这个和钻石生意有关吗？

看到西班牙人哑口无言的样子，这位钻石大王语重心长地说：“钻石生意是需要丰富的知识才可以做的，你对这颗钻石的来源、历史、种类和品质都不知道，就不知道它的价值。要积累这些判断钻石价值的基本经验和知识就要不断地学习和积累，至少需要20年，所有相关的知识你都要了解才可以真正培养出市场的眼光。”西班牙人听了不禁为自己所知道的知识太少而羞愧不已。他

早就知道犹太人是继承了几千年祖先的经验，加上最新的知识才拥有了这样丰富的学识。他们可以赢得顾客的尊敬和信任，没有一二十年的学识和良好信誉根本是不可能的。他自知没有这么广博的知识，很自觉地退出了这个行业。

学识广博的人就可以放眼世界。犹太人站在经营大师们的肩膀上俯瞰脚下的财富，把自己放在了世界巨富们那里学习他们最为精髓的赚钱秘诀。

正因为拥有如此渊博的知识，他们才具有高智商的头脑，从而才在生意中永远立于不败之地。在犹太人眼里，知识和金钱是成正比的；只有丰富的阅历和广博的业务知识，在生意场上才能少走弯路、少犯错误，这是能赚钱的根本保证，也是一个成功经营者的基本素质。

站在巨人的肩膀上

“如果你能给我指出一位百万富翁，我就可以给你指出一位大贷款者。”
《我如何利用我的业余时间，把一千美元变成三百万美元》一书中这么说。

一切都是可以靠借的，借资金，借技术，借人才。这些为自己所用的东西都可以拿来。这个世界已经准备好了一切你所需要的资源，你所要做的仅仅是把它们搜集起来，并用智慧把它们有机地组合起来。

这就是有钱人的思维方式。他们的意思是说，生意人应该尽量贷款，借助银行的资金为自己办事，如果你不能借用别人的资金，做生意是极为困难的。

一位出版商有一批滞销书，当他苦于不能出手时，一个主意冒了出来——给总统送一本，并三番五次去征求意见。忙于政务的总统哪有时间与他纠缠，便随口而出：“这本书不错。”于是出版商便大做广告：“现有总统喜爱的书出售。”于是这些书就销售一空。

时间不长，这个出版商又有卖不出去的书，他便又送了一本给总统。总

统鉴于上次经验，想奚落他，就说：“这书糟糕透了。”出版商闻之，灵机一动，又做广告：“现有总统讨厌的书出售。”有不少人出于好奇争相抢购，书又销售一空。

第三次，出版商将书送给总统，总统接受了前两次教训，便不予回答而将书弃之一旁，出版商却大做广告：“有总统难以下结论的书，欲购从速。”居然又被一抢而空，总统哭笑不得，商人大发其财。

“没有能力买鞋子时，可以借别人的，这样比赤脚走得快。”

这就是头脑灵活的致富者，不管怎样他们都能挣到钱。借用资源是这些人的拿手好戏，只要他们动脑，总能够成功。

著名的希尔顿从被迫离开家庭到成为身价5.7亿美元的富翁，只用了17年的时间。他发财的秘诀就是借用资源经营。他借到资源后不断地让资源变成了新的资源，最后成为了全部资源的主人——一名亿万富翁。

希尔顿年轻的时候特别想发财，可是一直没有机会。一天，他正在街上转悠，突然发现整个繁华的优林斯商业区居然只有一个饭店。他就想：我如果在这里建设一座高档次的旅店，生意准会兴隆。于是，他认真研究了一番，觉得位于达拉斯商业区大街拐角地段的一块土地最适合做旅店用地。他调查清楚了这块土地的所有者是一个叫老德米克的房地产商人之后，就去找他。老德米克给他开了个价，如果想买这块地皮就要希尔顿掏30万美元。

希尔顿不置可否，却请来了建筑设计师和房地产评估师给他的“旅馆”进行测算。其实，这不过是希尔顿假想的一个旅馆，他想知道按他设想的那个旅店需要多少钱，建筑师告诉他起码需要100万美元。

希尔顿只有5000美元，但是他成功地用这些钱买下了一个旅馆，并不断地使之升值，不久他就有了50000美元，然后找到了一个朋友，请他一起出资，两人凑了10万美元，开始建设这个旅馆。当然这点钱还不够购买地皮的，离他设想的那个旅馆还相差很远。许多人觉得希尔顿这个想法是痴人说梦。

希尔顿再次找到老德米克，签订了买卖土地的协议，土地出让费为30万美

元。然而就在老德米克等着希尔顿如期付款的时候，希尔顿却对土地所有者老德米克说：“我想买你的土地，是想建造一座大型旅店，而我的钱只够建造一般的旅馆，所以我现在不想买你的地，只想租借你的地。”

老德米克有点发火，不愿意和希尔顿合作了。希尔顿非常认真地说：“如果我可以只租借你的土地的话，我的租期为100年，分期付款，每年的租金为3万美元，你可以保留土地所有权，如果我不能按期付款，那么就请你收回你的土地和在我这块土地上所建造的饭店。”老德米克一听，转怒为喜，“世界上还有这样的好事，30万美元的土地出让费没有了，却换来270万美元的未来收益和自己土地的所有权，还有可能包括土地上的饭店。”于是，这笔交易就谈成了，希尔顿第一年只需支付给老德米克3万美元，而不用一次性支付昂贵的30万美元。就是说，希尔顿只用了3万美元就拿到了应该用30万美元才能拿到的土地使用权。这样希尔顿省下了27万美元，但是这与建造旅店需要的100万美元相比，差距还是很大的。

于是，希尔顿又找到老德米克，“我想以土地作为抵押去贷款，希望你能同意。”老德米克非常生气，可是又没有办法。

就这样，希尔顿拥有了土地使用权，于是从银行顺利地获得了30万美元，加上他已经支付给老德米克的3万美元后剩下的7万美元，他就有了37万美元。可是这笔资金离100万美元还是相差得很远，于是他又找到一个土地开发商，请求他一起开发这个旅馆，这个开发商给了他20万美元，这样他的资金就达到了57万美元。

1924年5月，希尔顿旅店在资金缺口已不太大的情况下开工了。但是当旅店建设到了一半的时候，他的57万美元已经全部用光了，希尔顿又陷入了困境。这时，他还是来找老德米克，如实介绍了资金上的困难，希望老德米克能出资，把建了一半的建筑物继续完成。他说：“如果旅店一完工，你就可以拥有这个旅店，不过您应该租赁给我经营，我每年付给您的租金最低不少于10万美元。”

这个时候，老德米克已经被套牢了，如果他不答应，不但希尔顿的钱收不回来，自己的钱也一分都回不来了，他只好同意。而且最重要的是自己并不吃亏——建希尔顿饭店，不但饭店是自己的，连土地也是自己的，每年还可以拿到10万美元的租金收入，于是他同意出资继续完成剩下的工程。

1925年8月4日，以希尔顿名字命名的“希尔顿旅店”建成开业，他的人生开始步入辉煌时期。

希尔顿就是用借的办法，用5000美元在2年时间内完成了他的宏伟计划。不能不说他是善于利用别人的高手。

牛顿曾经说过：“我的成功只是因为站在了巨人的肩膀上。”在追求财富与梦想的现实社会中，学会“站在巨人的肩膀上”将是你获取财富的最好捷径之一。

养成终身投资的好习惯

如今，全世界的人致富有三条途径：一是打工，二是创业，三是投资。这三条途径各自有各自的背景。如果你现在一穷二白，那么打工是你必须选择的途径；如果你现在小有积蓄，同时又富有机灵的头脑，那么创业则是很有一番前途的路；如果你现在已经创业成功，而你也有了宽裕的“闲钱”，那么投资则是你一定要关注的方面，像股票、房地产、基金、国债等都不失为一些好的投资方向。储蓄是重要的，但是如果全部放在银行中那么太可惜了。“舍不得孩子套不住狼”，风险越大的投资，会让你的收益越大。

当你手中有了一些积蓄，你就可以拿出一部分所谓的“闲钱”来投资了。不要小看投资的意义，投资能让你在40岁时实现创富。因为我们走过青春以后，无论是体力还是精力都无法和那些初涉社会的年轻人抗衡了，这时候我们

拥有的只是时间赠与的经验，但这就已经足够了，经验和适当的聪明，你可以通过投资而获取收益了。

下面让我们来看看投资大师的投资理念：

第一，不管有钱没钱都要学会理财，这是投资的基础；正确理财才能留出一些用来“投资”。要想实现科学理财，首先是学习一下金融理财的相关知识，然后通过一些实际的理财活动总结经验，这样不但可以让你的消费更加科学，减少铺张和浪费现象，而且还能大大减少你的负债金额。

第二，投资就要抛弃“过度享乐”的思想。挣钱确实是和消费挂钩的，可是如果全部用来享受，而不进行一些辛苦的投资活动，那么金钱早晚都会花尽的，以后怎么办呢？所以要想持续地消费，就必须得花心思进行投资活动。

第三，冷静面对“热股”，不要头脑发热，人云亦云。真理有时是掌握在少数人的手中，当大部分人都疯狂购买所谓的“热股”时，那么不要再跟着去投资了，因为下一步的趋势就是变冷。很多人喜欢盲目地跟风随大流，因此导致了投资失败。要想在投资行业取得成功，必须先把基本功练好，学会利用市场信息去买进或者卖出，而不是“随风向而动”。

第四，投资切记莫贪。贪心往往让人迷失心智，从而看不清真实的市场情景。钱自然是越多越好，然而在挣钱的过程中，一定要有自己的立场，不能被贪心左右本该清醒的头脑，该抛就抛，该买就买，不要在犹豫中丧失良机。

第五，投资要结合政治、经济走向来决定，不要自以为是，盲目投资。众多成功的投资经验告诉投资者——关注国家的政治、经济政策，可以有助于制定优良的投资策略。比如国家在利率、税收等方面做出的调整，或对某一产业实行的优惠政策等都会对个人理财、投资带来直接或间接的影响。运用信息进行投资，是实现投资收益的前提和保障。

第六，学会合作。投资不仅仅是个人的事情，有时候或许牵动着你们一个小小的集体的共同利益，所以不要妄想自己一个人就能掌握投资大浪，必须有合作意识，众志成城。有时候很多人的意志或许能扭转事态，创造奇迹。

第七，向投资大师学习。一个刚走入投资圈的人无论知识还是经验都是少得可怜的，如果你单凭勇气而闯入，只能是伤痕累累，甚至连命都没有了。所以在投资过程中向那些投资大师学习是必要的，当然我们不是提倡完全效仿，我们强调的是学习，而不是照本宣科。生搬硬套是不科学的。通过投资大师的推荐或培训，你或许能够找到一条最近的通往财富的道路。

第八，投资的时间要尽量拉长。很多人或许对于投资有这样的误区：认为投资就是见效快、收益大的一条财富通路，于是他们投入钱，恨不得当天就有好几倍的收益。当日子一长，而他们的投资没有回报时，便开始埋怨，开始怀疑，认为自己被蒙骗了。这是非常可笑的。投资本来就是一个长期见效的过程，很多人或许因为运气好，所以短时间就收到了巨大的收益，不过这仅仅是一个偶然现象。从大部分投资大师的发家之路看到，那是一个长期的、曲折的过程，要稳住心态，把投资的时间拉长，才能得到投资的收益。

总之，投资不仅仅是一门学问，更是一门艺术，掌握它的技巧不是一天两天就能速成的，一方面要有敏锐的信息捕捉能力，另一方面还要根据自己的实际情况果断地投资，当然这就需要经验的指导。心急吃不了热豆腐，要想在投资上有收益，还要慢慢来，投资是不可能一口吃成胖子的。

保持良好的投资心态

胡先生是个资深的投资人，他自称1999年在“5·19”号角的召唤下开始进入股市，一路摸爬滚打至今，屈指算来已快20载，自己最大的投资体会便是，良好的投资心态是股市制胜的法宝——不懂基本面分析可以学，看不明白K线图也能慢慢琢磨，而始终保持良好的投资心态才是决胜股市之关键。绝大多数散户之所以赔钱，并非其基础不扎实、技术不过硬，而是败给了自己的贪婪和

恐惧。下面是胡先生讲述的投资真经：

锻造自己的投资风格

在信息化时代，闭门造车显然是行不通的。要想在股海中不断提高自己，关键还是要以开放的姿态和海纳百川的胸怀去博采众家之长，结合自己在股市里不断总结出的经验教训加以融会贯通，从而形成自己的投资风格。很多新股民刚进股市总是想着先捞上一笔，结果往往反倒交了学费。

对新入行者而言，形成正确的选股思路、制定严格的操作纪律和锻造自己的投资风格远比短期账户盈亏重要得多。胡先生常会举这样一个例子，一个人最初有20万元的原始投资，如果每年的收益有14%的话，30年后这个人就是千万富翁了。有些投资者两三天就能达到14%这样的收益，一年才赚14%的确不是难事，难的是不管行情好坏都能获得如此稳定的收益。有了良好的投资心态和操作习惯，时间的推移终将把投资者送上成功的彼岸。

认真搜集信息，不轻信传言

要想知道什么价位应该买入，什么时机应该卖出，还有相当多的功课要去。除了对想投资的目标公司有关资料和信息要烂熟于胸外，还要随时关注各个行业的调研报告、宏观经济运行情况、国家财政货币政策变化、利率汇率、石油乃至周边股市的最新动向等。尽可能充分地掌握信息，这是正确进行投资决策的重要保证。

要提醒的一点是，决不要轻信那些所谓的小道消息、内幕信息，更不能据此作为投资决策的依据。在这个信息爆炸的时代，市场上充斥着各种各样的声音，不少噪音只会引诱你进入美丽的陷阱。作为普通散户的我们，永远是身处这个市场信息链的末端。当你为从那些“消息灵通人士”得到所谓的内幕消息而沾沾自喜时，你该清醒地意识到，连自己这个信息链末端的人都知道这消息了，还能指望靠它去获利吗？

只做自己熟悉的股票

在决定买入任何一只股票之前，要写下能够说服自己的3个理由，让自己清

楚地知道为什么要投资于该板块，为什么投资于该股而不是同一板块的其他个股，为什么会选在这个时点买入。这样做以求把投资时的冲动和不理性成份降到最低。光看看K线图就贸然杀入，偶尔也许能碰巧赚点钱，但从长期来看，打这种毫无准备之仗终将成为炮灰。

胡先生的原则是只投资于自己了解的行业，只做自己熟悉的股票，看不懂的行业即使涨得再好也不碰，自己都不了解的领域何谈去掌控呢？其实，有时股票和人一样，都有着自己的性格，和几只股票相处久了以后你就自然能摸准它们的脾气，从而把握准买卖的节奏，这点对喜欢做波段的投资者是至关重要的。

顺势而为，而非抄底和逃顶

股市是个赚钱不难但淘汰率极高的地方，选择顺势而为方能在惊涛骇浪中闲庭信步。很多投资者热衷于抄底和逃顶，殊不知买在最低点、卖在最高点的，若非天才便是傻子。股票的价格会按其原有的趋势演进，直至该趋势被确认为已经改变。抄底的最佳机会绝不是跌到最低时去买，而是调整到位重拾升势之时。顺势而为或许有悖于利润最大化，却能较为安全地获得大部分收益。

适可而止，及时止盈止损

多数散户炒股时有一个通病，就是最关注自己账户显示盈亏的那个数字。很多人在进行买卖决策时的依据不是个股走势，也不是基本面变化，而是想着赚了多少钱他要卖了，跌了多少他要补仓。

李嘉诚先生把“知止”两个字放在其办公桌上，就是要告诫自己要适可而止。在股市投资中，懂得何时止盈止损尤为重要。有的人10元买个股票，涨到13元，总想着还要涨，等等看，结果回落到了11元，每股赚3元都没抛赚1元还会抛？又跌到9元被套上了，反正都套上了，等反弹吧，最后一下跌到6元，实在受不了割肉离场。设置止盈止损位是防止这种悲剧最有效的途径。一只质地再好的股票，涨得过高时就已经透支了其未来成长性，必然要向其价值回归，而当一些质地本来不错的股票因基本面突然出现问题股价大跌时，止损也是非

常必要的。

最后还要说明一点的就是要学会休整。股市作为一个周期性市场总是会有高峰有低谷，一年365天都盯着股市买进卖出的人只会为券商和国家财政做贡献。如果你无法始终保持良好的投资心态，又不能总结出适合自己的投资方法，或者没有足够的时间和精力来研究股市，那只能说明股市投资不适合你，最佳策略就是三十六计走为上，毕竟三百六十行，行行出状元嘛。

突破思维定势

在现代社会环境下投资创业，事实上就是创造力的竞争。富人往往能够充分发挥主观能动性，通过突破思维定势从“无”中生出“有”来，以致给自己带来滚滚财源。

拿破仑·希尔曾讲过这样一个故事：

很久以前，一位年迈的乡村医生驾着马车到了一个小镇，他把马拴好之后，悄悄地钻进一家药店，和一位年轻店员商谈一桩秘密生意。

一个多小时后，店员跟着医生走近马车，带回一个老式大铜壶。店员经过一番检查后，掏出一卷钞票递给老医生，这500美元是年轻店员的全部积蓄。

老医生便给店员一张写好配方的小纸条。小纸条的价值究竟有多大，老医生自己不清楚。这个奇妙配方将创造多少大的奇迹，年轻店员也无太多把握。

后来，店员遇到了一位年轻美丽的姑娘，他请她品尝了铜壶中的饮料后，姑娘赞不绝口，再后来，这位姑娘成了年轻店员的妻子。更重要的是，他们一起用那位老医生的配方生产饮料，创造了巨大的财富。

这种饮料就是当今风靡全世界的可口可乐。

激发创造力，就要让脑子多走些路，突破思维定势。

要想获得利润，必须长于思索，善于发现。这样，才能够不断地抢占商机。

思维定势对人们思考问题显然有很多好处。它能使思考者省去许多摸索、试探的思维步骤，不走或少走弯路，大大缩短思考的时间，提高思维的效率，还能使思考者在思考过程中感到驾轻就熟，轻松愉快。

思维定势在日常工作和生活中的作用更是不可低估。有人曾估计说，思维定势可以帮助人们解决每天所碰到的90%以上的问题。

思维定势却不利于创新思考。而经商必须要创新思考。只有创新思考才能解决在经商过程中所遇到的新问题，才能对旧有的问题作出新的解决方式。

创新思考最主要的是突破思维定势。突破定势作为一种创新思考方法是指在思考有待创新的问题时，能打破常规的思考路径，独辟蹊径地找出解决问题的方法。这就是所谓的别出心裁。

下面我们来看一个别出心裁的致富例子。

在日本川崎市有一家叫作“冈田屋”的百货公司。在其他商店只能勉强维持的时候，冈田屋却长期保持利润增长，业务不断扩展，销售额年年增加。这是为什么呢？原来这家商店的老板在长期的经营活动中善于观察，创造出许多与众不同的经营策略和行销战术。

在商业零售中，常常有因零钱不足而找不开钱的问题。冈田屋百货公司早在1961年就想出了一个解决问题的办法，既解决了零钱不足的问题，又招徕了顾客。这个办法就是在百货公司门口营业厅的收款台处设立一个个“抽奖处”，顾客每支付1日元就可获一次抽奖的机会。顾客购物时往往要求不用找零，而用零钱抽奖。这种别出心裁的手法，不但满足了顾客用小钱获大奖的投机心理，而且本身也为商店增加了又一笔收入。商店恰恰抓住了顾客心理，每个顾客都乐于到这个公司来购物和碰运气。

这是一种别出心裁的致富路径，是一种智力致富。投资、做生意就得让脑子多走些路。

“ $1 + 1 = 4$ ”之道

20世纪50年代，桑迪是住在纽约郊外杰斐逊港镇上的一名穷小子，他娶了一位叫琼的姑娘。结婚以后，他们的所有财产就是妻子的3500美元陪嫁。在很长的一段时间内，他们的日子过得捉襟见肘，桑迪的薪水根本无法同时支付牛奶费和婴儿尿布的费用。后来，琼把陪嫁钱拿了出来，让他在镇上开一家生牛屠宰作坊，专卖牛肉。

小镇上还有一家牛排餐厅，那里的生意非常好，每天都能为桑迪的牛肉作坊销掉不少牛肉，再加上外地的订货，桑迪渐渐有了一些多余的钱。但是好景不长，没过多久，牛排餐厅因为内部管理和经营策略上出现问题，生意越做越差，餐厅老板不想再经营面临倒闭的餐厅了，他希望有人能够买走餐厅。因为餐厅的生意不好，没有人愿意出价盘下这个烫手的山芋。

发愁的人其实还不止餐厅老板，因为餐厅的生意下降在无形当中也减少了桑迪的牛排销售量。最后，桑迪经过仔细考虑后作出了一个很惊人的决定：买下那家餐厅！

他的妻子不解地说：“你疯了吗？买下那家即将倒闭的餐厅？它能为你带来利益吗？”

“能！而且买下它以后，我们所拥有的价值就不是 $1+1=2$ 了！”桑迪用确定的口气说。

“真是荒唐！ $1+1$ 难道会等于3？”他的妻子说。

“确实不是等于3，而应该是等于4！”桑迪回答。

几天以后，桑迪在妻子的担忧中用他们的全部积蓄——5000美元买下了那家餐厅。他对餐厅的经营做了一系列大胆而富有创新的改革，并且还聘请了最好的厨师来做牛排，渐渐地，餐厅的生意开始好转。餐厅的生意好了，牛排的销售量自然就增加了。1年之后，桑迪成了全镇屈指可数的富人。这时，桑迪对他的妻子说出了“ $1+1=4$ ”的逻辑：原有的一家作坊加上一家餐厅，表面上看是

“ $1+1=2$ ”，但是经营餐厅在牛排的原材料上省去了一笔开支，节省下的成本实际上就是一种利润，这就使 $1+1$ 等于3了。至于牛排卖给自己的餐厅，表面上看是收不到钱，但却是一个非常固定的销售点，再也不需要为如何才能保住这个销售点而费脑筋了，而这省下来的精力，又可以用在开拓另外的牛排市场和餐厅的经营上，这又是一种无形却又十分巨大的财富，这样一来， $1+1$ 就成为了4！

经过几年的商场打拼之后，桑迪在不断的成长中发现自己对诸如此类的资本运作特别有天赋，于是在1960年毅然卖掉了他的屠宰作坊和牛排餐厅，到纽约成立了一家西尔森证券经纪公司，在随后的数十年里，用“ $1+1=4$ ”的理念运作了一连串并购和整合，而他所拥有的商业信贷公司在1992年更名为旅行者集团。1996年，凭借213亿美元的年收益和23亿美元利润，旅行者集团跻身“财富500大”前40强。1998年，他又与花旗银行合并建立全球最大的金融公司——花旗集团，桑迪一人统领这家旗下有27万名员工的大企业。

没错，他就是连续多年被纽约证券交易所评为“最佳CEO”并且素有“资本之王”称号的桑迪·威尔。美国《财富》杂志曾为他写了一篇《不可多得的管理者》的文章，里面有一句话是对桑迪·威尔最巧妙而形象的概括：“ $1+1=4$ 的财富人生！”

忙真正值得忙的事情

《羊皮卷》上记载了这样一个小寓言：

一只蜜蜂和一只苍蝇同时掉进了一个瓶子里。在这个瓶子的瓶口处有一个小口。蜜蜂整日在瓶子的底部转来转去，它每日充满希望的一刻不停地咬啊、叮啊，希望自己可以叮破这个瓶子，就可以出去了。结果，3天之后，它死在瓶子里面。苍蝇呢，它在瓶子里转了几圈后，发现四周都很坚固，于是就飞到瓶

口处，意外地发现那里有一个口子，就飞了出去。

准确地找到奋斗的方向，不要把主要的精力放在寻找解决问题的突破口上，像蜜蜂一样不停地埋头苦干，虽然极为勤奋，但是徒劳无功，枉费心机。

穷人终身劳碌却一无所获，富人不甚忙碌却颇为富有，甚至是不劳而获。后者看似清闲，却把全部的精力放在了他真正应该投入的地方，他明白应该在什么地方投入许多的精力，什么事情根本不需要投入精力。而前者，看似终日奔忙，但是他却不知道自己真正应该做的事情是什么，他们的原则是：这是工作，就要完成，至于为何要完成这些工作，怎样才能完成这些工作，他全然不知。在这些问题面前，他们变得稀里糊涂。他们一心想的是快干，快干，再快些。大量的精力被放在了一些不重要的事情上，以致错过了干重要事情的机会，而因小失大。

作为世界上最为精明的投资者们争夺的宝地，华尔街聚集了为数众多的投资者。许多投资者每天都要紧盯着电脑看行情的报价，不放过任何一个可以看到的市场分析、评论的文章，因为他们明白假如错过任何一个有价值的信息，就可能失去一次绝好的发财机会。因此，他们整天都待在自己的办公室里，紧张地研究和分析各种可能的情况。回家之后，还在不停地思考和预测未来的变化。仅在办公室里，他们每周都至少工作80个小时以上，然而，每每事与愿违，他们的投资大多都以亏本告终。

与此同时，著名的金融家摩根也在这条街上，不过他与众多的投资者不同。人们大多数时间是看见他在休假，或者是娱乐，他每周的工作时间不到30小时。人们大惑不解，就问他为何如此轻松却赚到了那么多的钱。他回答说：

“那其实是工作的一部分，只有远离市场，才能更加清晰地看透市场。那些每天都守在市场上的人，最终会被市场中出现的每一个细节所左右，也就失去了自己的方向，被市场给愚弄了。”

摩根赚钱很轻松，正如他自己所说的那样，一味艰苦地工作，往往看不清市场的本来面目，被市场所愚弄，当然赚不到钱了。而摩根在玩乐中，超然于

纷繁复杂的市场之外，他能够极为冷静地判断目前的市场走势，透过光怪陆离的表面看清楚目前的问题所在，这才是摩根的过人之处。拼命地工作，盲目地跟随，结果肯定是输得一塌糊涂。

“有些事情何必自己去干呢，你只需要干自己必须去干的事情，其他的事情交给别人去干好了。一个人倘若事必躬亲，不论其才干多么高超，也难以兼顾。”洛克菲勒说，“我永远信奉干活越少，赚钱越多。我只去做那些需要自己认真思考的事情，这样才有意义。”

用大智看大势赚大钱

投资方向和投资工具并不是一成不变、适用终身的。任何投资都是以市场为依托，随着供需变化不断发生变化的。

如果死死守住最原始的投资方向和投资策略，不理睬投资市场的变化，市场最终一定会丢下你。不变的是理论，变化的是策略。在瞬息万变的投资市场里，富人往往能看准市场，不断发现问题，从而通过发现新的机遇而赢得了源源不断的利润。

劳埃尔·皮科克曾说过：成功人士的首要标志是他的思维方式。据《夷坚志》记载，南宋时期，有一次临安城失火，殃及鱼池，一位姓裴的店主也遭到牵连，但是，他并没有立刻救火，而是带上银两和伙计到城外去采购建材。火灾过后，百废待兴，建材热销，此时这位裴氏商人所赚的钱比被烧店铺的价值高10倍还要多。管中窥豹，略见一斑，对市场的预见性是投资者财富永不干涸的源泉。

美国人基姆·瑞得年轻时一直从事海洋沉船的寻宝工作。可是有一天，一个高尔夫球改变了他一生的命运。

有一天，他看见有个人正在打高尔夫，由于动作失误，球被打进高尔夫球场的湖中。此时基姆的眼前一亮，仿佛看到了商机。

很快他换好潜水衣，就带着打捞工具纵身跳进湖中。正如他所预料，这个湖中有大量的高尔夫球。而且，这些球看起来都还很新，原来这些球都是人们不小心打到湖里的。

后来，基姆返回岸上，跟球场经理约定好以每个10美分的价格，打捞之后并卖给球场。于是在1天的时间里，他打捞了不下2000只球，当然收入也很多，几乎相当于他以前1个星期的报酬。

认准机会的基姆，索性每天把打捞出来的球进行清洗，然后喷漆，最后再以低廉的价格卖出。可是不久，越来越多的潜水员看中这一赚钱方式，纷纷效仿基姆捞球。

看好市场的基姆再一次转换思路，专职做起了回收旧球的生意。他于是不再下水捞球，而是坐收渔人之利，以略微低的收购价格回收旧球，这样几乎每天都可以收到大量旧球。到现在他的旧高尔夫球回收利用公司1年的总收入已超过800多万美元。

高尔夫球天天落水，别人熟视无睹可是基姆却从中看到金钱，看到机会，当别人追随他的赚钱轨迹后，他又开始调整自己的策略，把不利竞争变为有利财源。

聪明的投资者总是善于创造财富的。在当今这个竞争激烈的年代，只有看准大势，勇于把握机会，善于调整策略，投资者才会得到不少的回报。

投资需要开动脑筋，需要适时地调整自己，在平凡之中发现不平凡的赚钱机会。一个懂得追求金钱的投资者才有可能得到金钱的垂青。下岗女工周立仅用几千元启动资金，就轰然叩开了财富之门。

10年前，周立下岗了，那年她刚32岁。而当时丈夫每月也只有2000多元的工资，家里上有老下有小，既有长期卧病的老人，又要供学生。在周立看来，天都要塌下来了。

已进而立之年的她，一没有专长，二没有资金，无奈之下，周立只好四处托人找工作，后来终于在一家家政服务公司做起了钟点工。

几个月后，周立被派往某别墅区做钟点工。由于表现不错，被这家长期雇用。可是不久，她在做家庭清洁时遇到一件令人头痛的事：这家的空调制冷效果突然下降。接着，这家人又莫名其妙地出现了鼻子和咽喉干燥、全身无力等症状。他们在网上一搜索，发现自己得了“空调病”。

原来“空调病”的主要原因是，空调在运行中，内部的静电发生吸尘，微小灰尘穿过空气过滤网进入空调内部，经过潮湿的蒸发器全面接触后，再吹回室内；长此以往，室内的灰尘、污垢、细菌等积累堵塞在空调内部，当空调停机后，温度的恢复会使细菌繁殖、霉变，并产生异味，最终导致“空调病”的发生。

面对这个问题，周立不知所措。万般无奈之下只得向这个空调的售后服务部联系。说明情况之后，售后人员就告诉她应该使用某类清洗剂 and 消毒剂，然后又登门耐心教会她如何使用。

此时周立才知道，原来空调的清洗消毒，并非那样简单，只洗洗室内机的防尘罩还是远远不够的，要彻底清洁它是有一套严格的保洁程序要做的！后来周立又跟别人学会彻底清洗厨房抽油烟机的方法，彻底清理后的油烟机，可以大大减轻风机的运转负荷，机器的抽排烟能力也得到大大提高。

勤劳的周立把这些知识都用到日常的保洁工作中，帮助雇主把家里的空调、抽油烟机进行彻底擦拭、清洗和消毒，直到它们又都重新焕发出了光彩。

听到消息的邻居赵女士主动找上门来，请周立去把她家里的几个空调也全部进行清洗、消毒。热情的周立很爽快地就答应了，没想到干完活，邻居连连道谢，还付了200元手工费。不久，这个小区里又先后有几十户人雇她去清洗空调及抽油烟机。短短几天之内，她竟然赚到了2000多元钱，大大出乎她自己的意料。

见生意如此火爆，聪明的周立就想干脆开个家庭保洁公司。经过调查，周

立获知在发达国家和地区,人们对空调、彩电、电脑等电器的致病、耗能了解很多,专业家电清洗业十分发达,很多地方政府都制定了相关的法规,强制性地对公共场所的电器进行定期的清洗消毒。

而国内高档电器如空调等普及的时间还不长,消毒清洗业还没有引起人们注意,但是随着近年来越来越多健康知识的普及,专业家电清洗业市场的潜力大得惊人。

周立下定决心投资做这一行,广泛了解之后,她得知有一家家电清新加盟连锁公司。于是她来到这家公司,缴纳了加盟费之后,就拿到了清洗设备、清洗剂、技术教程、营销策略建议、工衣工帽工牌等开展业务所需的各种软硬件。

一年之后,周立招聘了几名下岗职工,创办了一个专门从事家电专业清洗的小公司。而进入这一行业的资金门槛非常低,由于所经营的业务都是上门服务,所以没有必要租高档门面,只需一间普通办公室、一部电话即可。由于没钱做广告,周立就把服务目标定在高档住宅小区的物业上。

她首先跟物业管理处取得联系,如果对方允许他们进驻小区,就会通过物业通知的形式向小区住户推介。他们每天都能接到很多要求作清洗和消毒的工作,由于收费又不高,所以人们就开始为他们作口头广告。

这个服务项目的受欢迎程度远远超出周立的预期。仅在一个小区就先后为80多家提供了服务,除工人的工资、房租等开支外,纯利润达到了1万多元。

后来周立又得到多家小区物业的营业允许,生意越做越大,有时候因为要求提供服务的客户太多,只得让他们排队等候,甚至有的还被排在了一个月后。接着周立又招聘了10名工人,其中还有几个是毕业后没找到工作的大学生。

如今在家店清洗消毒市场,周立的公司已经站稳脚跟,还为30多个下岗职工提供了就业机会,几年下来她不但还清了原来的债务,还有了上百万元的家底。

一名平凡的下岗女工,通过自己的努力,不但发现了赚钱的机会,还为很多人解决了就业问题。周立的成功靠的不仅仅是勤奋,还有智慧以及对市场的预见和把握。

别等待，该放弃时要放弃

一天，靠炒卖股票发家的巨富列宛，看着他8岁的儿子在院子里捕雀。

捕雀的工具很简单，是一只不大的网子，边沿是用铁丝圈成的，整个网子呈圆形，用木棍支起一端。木棍上系着一根长长的绳子，孩子在立起的圆网下撒完米粒后，就牵着绳子躲在屋内。

不一会儿，就飞来几只雀儿，孩子数了数，竟有十多只！它们大概是饿久了，很快就有八只雀儿走进了网子底下。列宛示意孩子可以拉绳子了，但孩子没有，他悄悄告诉列宛，他要等那两只进去再拉，再等等吧。

等了一会儿，那两只非但没进去，反而走出来四只。列宛再次示意孩子快拉，但孩子却说，别忙，再有一只走进去就拉绳子。

可是接着，又有三只雀儿走了出来。列宛对他说，如果现在拉绳子还能套住一只玩儿。但孩子好像对失去的好运不甘心，他说，总该有些要回去吧，再等等吧。

终于，连最后一只雀儿也吃饱走出去了。孩子很伤心。

列宛抚摸着孩子的头，慈爱地对儿子说：“欲望无穷无尽，而机会却稍纵即逝，很多时候，为了得到更多而一味等待，不采取果断的行动，不但不能满足我们的欲望，反而会让我们把原先拥有的东西也失去。”

当你一旦决定在某项事业上投资，就一定要制订短期、中期和长期的三套投资计划。

短期计划实施后，即使发现实际情况与事前预测有出入，你可能会吃惊但不要动摇甚至放弃，仍积极地按原计划实施。经过短期计划的实施后，即使效果不及预料的好，也要推出第二套计划，继续追加投入，设法完成各项策略的实施。当第二套计划深入进行后，仍未达到预测的效果，又没有确切的事实和依据证明未来有所好转，那么这个时候，就要痛下决心，毫不犹豫地放弃这项投资。

成功的经营者认为，放弃了已实施了两套计划的事业是明智的选择，即使亏掉了不少投入也无所谓。生意未尽人意，为后来留下后患，一堆烂摊子时刻困扰未来的工作，这样就长痛不如短痛。

在经营活动中，要培养自己忍耐的品性。但这种忍耐是基于合算和有发展前途的投资基础之上的。当发现不合算或没有发展前途时，不用说几个月，哪怕几天也不要再等待下去。

富商的儿子詹姆士原来沾染了恶习，像个花花公子一样，把父亲给他的一笔财产败光之后，生活难以为继时才觉醒要努力奋斗，决心从头做起。他从哥哥那里借钱自己开办一间小药厂。他亲自在厂里组织生产和销售工作，从早到晚每天工作18个小时。然后把工厂赚到的一点钱积蓄下来扩大再生产。几年后，他的药厂极具规模了，每年有几十万美元赢利。

经过市场调查和分析研究后，詹姆士觉得当时药物市场发展前景不大，又了解到食品市场前途光明。经过深思熟虑后，他毅然出让了自己的药厂，又向银行贷了一些钱，买下“加云食品公司”控股权。

这家公司是专门制造糖果、饼干及各种零食的，同时经营烟草，它的规模不大，但经营品种丰富。詹姆士对该公司掌控后，在经营管理和行销策略上进行了一番改革。他首先将生产产品规格和式样进行扩展延伸，如把糖果延伸到巧克力、香口胶等多品种；饼干除了增加品种，细分儿童、成人、老人饼干外，还向蛋糕、蛋卷等发展。接着，詹姆士在市场领域上大做文章，他除了在法国巴黎经营外，还在其他城市设分店，后来还在欧洲众多国家开设分店，形成广阔的连锁销售网。随着业务的增多，资金变得雄厚，詹姆士又随机应变，把英国、荷兰的一些食品公司收购，使其形成大集团。

詹姆士的成功，正是得益于他当初对小药厂经营前途不佳的理智分析，及时调整经营思路，转向食品行业。显而易见，适时放弃也是一种大智慧。

从别人的危机中寻找自己的良机

投机并不等于蛮干一气。投资技术较高的富人，懂得区分良莠，深谙取舍之理。

利用别人的危机，来填满自己的腰包，对犹太富人来说，并不是什么稀奇事。

斯瓦罗斯基家族世代从事玻璃制造仿钻石饰品的生意，而且一直生意兴隆。精明的美国人罗恩斯坦早就想将这家公司收入囊中，因考虑到时机尚未成熟，只好耐心地静待时机。

时机终于来了。第二次世界大战结束后，奥地利被法军占领，由于第二次世界大战中斯瓦罗斯基公司曾接受纳粹的订单，为德国制造过军用望远镜等物资，所以法军要没收该公司。

罗恩斯坦得知此事后，立即前往谈判。他说：“我可以和法军交涉，设法不使法军没收你们的公司。但条件是，如果交涉成功，请将贵公司的销售权让给我，并且在我有生之年可以从总销售额中提取10%的酬金。意下如何？”

斯瓦罗斯基家族为了保住自己的公司，只好委曲求全，接受了罗恩斯坦开出的全部条件。罗恩斯坦又马上前往法军司令部，郑重提出申请：“我是美国人罗恩斯坦，从即日起斯瓦罗斯基公司已成我的公司，该公司的财产也就成了我的财产，所以我拒绝法军的没收。”法国司令官一听该公司已成了美国人的公司，而美国人总是惹不起的，顿时哑口无言，只好放弃了没收该公司的打算。

这样，由于算准了时机，罗恩斯坦未花一分钱，不费吹灰之力就成立了该公司的销售代理公司，轻松自如地赚取了销售额10%的利润。

同样，犹太金融家韦尔也是一个目光敏锐、判断力极其准确的金融投机家。

在20世纪70年代，股票行情一直不稳定，股票价格也飘忽不定，较小的经纪所往往朝不保夕，纷纷倒闭。韦尔乘机吞并了大批较小的商号，而且接管了一部分经济不景气的大商号。例如，洛布·罗兹公司也是一家投资商号，在华

尔街的经济实力与韦尔经营的希尔森公司不相上下，然而它的机构不够灵活，管理方法有些落后。韦尔看到这一点之后，立即提出与洛布·罗兹公司合并。在合并谈判过程中，韦尔先躲在幕后操纵，然后在关键时刻亲自出马，充分发挥自己的才智，最后合并成功。韦尔就这样既摆脱了困境，又赚了大钱，从而在华尔街巩固了地位。然而，韦尔并不是轻易投机的；相反，他对这类问题极其慎重。他常说：“涉及合并的谈判，人人都会紧张，因为处处都有陷阱。”

正所谓“马无夜草不肥”，很多的富人都是因与一个良机结缘而突然致富，而这种良机正是建立在他人的危机之上。

后 记

人生就像一棵树，支撑树冠的是树干，树干的好坏直接影响果实的好坏。一棵树，要想结出丰硕的果子，是需要一棵强大的树干来支撑，一个人要想获得事业上的丰硕的成果，就要有一个健康的身体。身体的好坏，直接影响一个人事业的成败，可现在大部分的人是在用健康来换取财富，然后再用财富来买健康，殊不知财富是买不来健康的。

美国富豪洛克菲勒，一生对财富孜孜不倦地追求，一点小的投资失误，都会令他痛不欲生。他50多岁的时候，全身到处都是病，心力交瘁，仍然念念不忘对财富的追逐。在一次大病后，医生警告他，再这样下去，将来时日无多。洛克菲勒终于让自己的心灵在疯狂的赚钱中停了下来，他苦思了一周。病痊愈后，他终于明白了，生命中应该拥有的不仅仅是钱。此后，他像完全变了个人似的，大把大把地将自己的钱捐助给公益事业。今天的青霉素，就是他捐钱资助研究的成果。而他本已非常糟糕，临近崩溃的身体，却奇迹般地好转，最终他活到了古稀之年。

人活在世上，不赚钱怎能生活？但是也不能做个拼命三郎。钱不是一下子就能赚到的，只有保住了健康之本，才有可能去挣钱。一家杂志在对经理人生存状态的专题调查中，发现经理人竟有“25种锥心之痛”！其中很重要的一个原因，就是他们没有很好地处理身体健康与工作挣钱之间的关系。

哈佛大学的泰勒·本·沙哈尔博士凭借他所开设的“哈佛幸福课”，成为

哈佛大学最受学生欢迎的“人生导师”。他说：“一个幸福的人，在生活的各个层面上都会很成功，包括婚姻、友谊、收入、工作表现以及健康。”健康是幸福的主要组成部分。无论走什么样的理财道路，我们都是金钱的主人，不能沦为金钱的奴隶。你要驾驭金钱，让金钱帮助你生活得更好、更舒适，成为你生活幸福的手段，而不是你生活的全部目的。所以在理财投资的时候，要时时考虑自己的身体健康和心理健康，不要让人生最大的悲哀——人没了，钱没花了——上演。

30年后，你拿什么养活自己

金融风暴、经济泡沫、物价飞涨……

赚钱的速度总赶不上通货膨胀的速度，

上有老下有小，生活开支没完没了，

每年每月每天，你都在为钱和生活烦恼？

谈到未来，你总是感到迷茫、信心不足？

30年后，如何规划自己和爱人的生活？

如何让父母颐养天年？

怎样保障孩子的美好未来？

不想未来恐慌，现在就得把一切安排妥当。

不想晚景凄凉，现在就要储满家中粮仓，为了明天的生活，

存储今天的财富，抓住今天的时机，规避明天的风险。

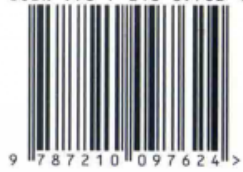
拓宽思路，广辟财源，在轻松、平静和自信中启程，

迈向通往财富自由之路，安享一辈子安稳富足的生活！



微信公众号

ISBN 978-7-210-09762-4



9 787210 097624 >

定价：35.00元